

Klaus Esser

¿Son Competitivos los Países Latinoamericanos en el Mercado Mundial?

Crecientes desafíos, difíciles respuestas

**MESA
REDONDA**

**Neue Folge
No. 5**

MESA REDONDA

erschien in den Jahren 1985 bis 1994 als Arbeitshefte des Instituts für Spanien- und Lateinamerikastudien der Universität Augsburg (ISLA). Eine Liste der bisher erschienenen Titel befindet sich am Ende dieses Heftes.

Seit Januar 1995 entsteht MESA REDONDA in Zusammenarbeit der drei folgenden Institute:



Institut für Spanien- und Lateinamerikastudien (ISLA)
Universität Augsburg
Universitätsstraße 2
D 86159 Augsburg



Zentralinstitut 06
Sektion Lateinamerika
Universität Erlangen-Nürnberg
Findelgasse 9
D 90402 Nürnberg



Zentralinstitut für Lateinamerika-Studien
Katholische Universität Eichstätt
Ostenstraße 26-28
D 85071 Eichstätt

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

ISSN 0946-5030

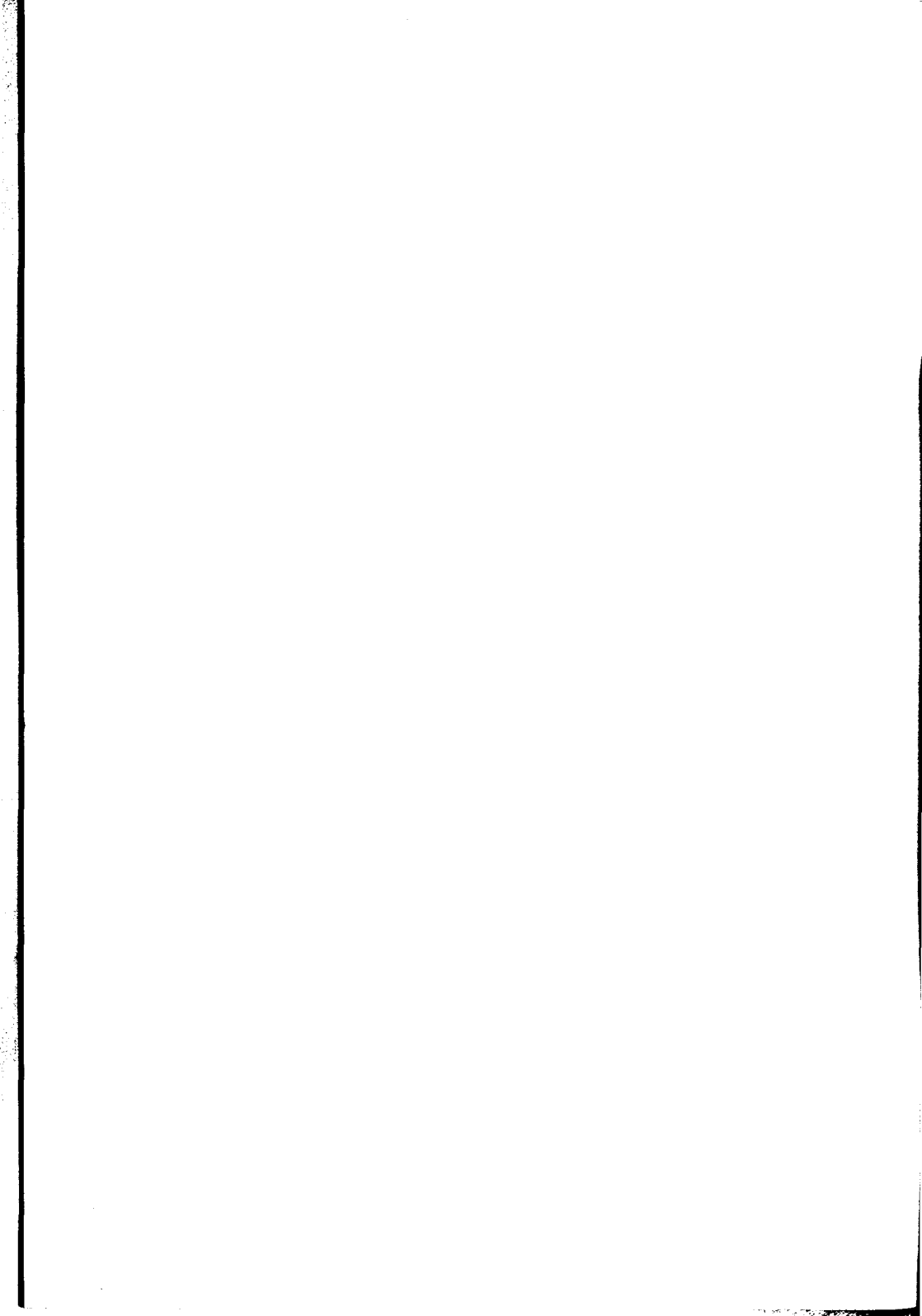
Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Einwilligung der Herausgeber.

¿Son competitivos los Países Latinoamericanos en el Mercado Mundial?

Crecientes desafíos, difíciles respuestas

Klaus Esser

Institut für Spanien- und Lateinamerikastudien
(ISLA)



¿Son competitivos los países latinoamericanos en el mercado mundial? Crecientes desafíos, difíciles respuestas

Klaus Esser

De la orientación hacia adentro a la orientación hacia el mercado mundial

Hasta la crisis económica mundial, el modelo de crecimiento de los países latinoamericanos estaba orientado hacia la especialización en pocos sectores. Dependía de la demanda externa de materias primas agrícolas y minerales, de su dinámica, fluctuaciones y cambios. No se apreciaban esfuerzos por diversificar las exportaciones de productos primarios o los mercados de venta. La población de los 20 países era entonces pequeña (1990: 63 millones; EE.UU.: 81 millones)¹ y el porcentaje de población rural, alto. Las instituciones públicas eran débiles.

Al desarrollo hacia afuera siguió en el período de 1930 - 1990 el desarrollo hacia adentro. El arancel externo estimuló la espontánea sustitución de importaciones industriales, que ya se había iniciado en el Cono Sur hacia 1870/80. A partir de los años 50, una sustitución dirigista de las importaciones, sobre todo en los países con grandes mercados, permitió un alto crecimiento económico (PIB 1950 - 1978: 7,2% anual en el Brasil; 6,0% en México). El valor agregado de la industria manufacturera en América Latina llegó a alcanzar, hasta 1991, 264 mil millones de US \$ (Francia: 248 mil millones); el 76% del mismo fue producido en el Brasil, México y la Argentina. Sin embargo, el crecimiento de la industria aflojó en los años 70, mientras que las importaciones aumentaron con más rapidez que las exportaciones.

El arancel externo aplicado a partir de la crisis económica mundial no surgió de cambios de la estructura de poder que otorgaran un nuevo rol a élites proindustriales. Tales cambios tampoco se produjeron durante el período de sustitución de importaciones industriales. Por el contrario, se contrajeron una y otra vez compromisos políticos y económicos. Cuando la sustitución de importaciones perdió dinamismo, aumentó el intervencionismo del Estado central. En los años 60 y a principios de los 70, se hizo un esfuerzo para fomentar el desarrollo industrial mediante reformas estructurales, especialmente en el sector agrario. Se reforzó el dirigismo estatal, que iba reemplazando gradualmente las leyes del mercado. El capitalismo orientado hacia el mercado interno, frenado en su desarrollo, constituyó una ineficiente metamorfosis del capitalismo practicado en los países industrializados o en proceso de industrialización, donde está orientado hacia el aprendizaje, la innovación y el mercado mundial. Como ese capitalismo frenó e incluso impidió la formación de un fuerte empresariado nacional, faltó una importante fuerza promotora para la racionalización del comportamiento humano,² de las instituciones públicas y privadas y en general de la organización social.

La orientación unilateral hacia el mercado interno nacional sólo permite un crecimiento económico de carácter cuantitativo y extensivo, y no en todo momento. En el marco de la sustitución de importaciones se prestó poca atención a la cualificación de la mano de obra, las innovaciones en la técnica y la organización, el aumento de la

productividad y la adaptación a los cambios de la economía mundial. Los recursos nacionales se movilizaron y aprovecharon de forma insuficiente e incluso se derrocharon. Por otro lado, las variables lentas cambiaron radicalmente en el período de 1930 a 1990: hacia 1950, el número de habitantes de América Latina y América del Norte era prácticamente igual. En 1992 la población latinoamericana superó a la norteamericana en un 38%. El 73% de la población vivía en ciudades (EE.UU.: 76%), el 34% en zonas urbanas de un millón o más de habitantes. En 1960 el 51% de la población vivía por debajo del umbral de la pobreza, en 1970 un 40% y en 1990 un 46%. El número de pobres aumentó considerablemente. El modelo de crecimiento y la política no eran los indicados para impedir esta situación.

Altos costos económicos, sociales y ecológicos así como el continuo crecimiento de la deuda externa, debido a la orientación hacia el mercado interno, obligaron finalmente a reorientar la política económica hacia el mercado y el mercado mundial - en Chile esto ocurrió ya en la primera mitad de los años 70. Se produjo así un cambio de paradigmas, que se manifestó primero en una nueva macropolítica, generando después reformas económicas y sociales. La reorientación macroeconómica en un número creciente de países de la región tuvo lugar cuando se habían agotado todas las variantes de la política económica orientada en el mercado interno; la última fue la estabilización heterodoxa enfocada al reajuste y al crecimiento. La reorientación de la política económica fue el resultado de la crisis de crecimiento y endeudamiento y se produjo bajo la fuerte presión de Washington. Igual que en 1930, apenas se observó en 1990 que se decidiera adoptar una estrategia propia.

Desde aquel momento, los países latinoamericanos, cuyas estructuras y valores se caracterizan por una larga y unilateral orientación al mercado interno, se encuentran en una difícil fase de transición con tendencias contradictorias. Se están perfilando múltiples situaciones de transición:

- Son pocos los países que, como sucede sobre todo en Chile, disponen de una macropolítica estable y de un gobierno eficaz. Chile estuvo dispuesto a soportar una tasa de inflación anual de aprox. el 25% para poder aplicar una estrategia de crecimiento orientada a la exportación mediante un tipo de cambio realista. Mientras tanto, las exportaciones han crecido notablemente (1995: 14,6 mil millones de US \$) y la inflación ha disminuido al 8,2%.
- México y Argentina, por el contrario, aplicaron un tipo de cambio sobrevalorado para combatir la inflación. Mientras que Chile (sobre todo entre 1992 y 1994) se protegió contra las inversiones de cartera, limitando el flujo de capitales y fomentando al mismo tiempo las inversiones extranjeras directas, estos dos países atrajeron en primer lugar inversiones de cartera, no exentas de riesgo, luego de haber liberalizado ampliamente el mercado de capitales. Estas inversiones ocultaron temporalmente las insuficientes reformas del presupuesto público, la indefinida relación entre el Estado central y las provincias (Argentina) y sus negativas consecuencias para el presupuesto, así como las rígidas relaciones laborales y la falta de competitividad de las empresas nacionales frente a la oferta externa. Pero esta política de estabilización, si se practica durante varios años, influye en espiral sobre otras esferas de la economía: debido a los altos tipos de interés real,

permanecen bajas las tasas de ahorro e inversión. Quiebran muchas pequeñas y medianas empresas/PYMEs. Aumenta la cesantía y se estancan los ingresos fiscales. El presupuesto público se vuelve deficitario tan pronto disminuyen las entradas provenientes de las privatizaciones. La balanza comercial y de servicios evoluciona de forma desfavorable. La deuda externa aumenta considerablemente (México: 143 mil millones de US \$ a finales de 1994; Argentina: aprox. 90 mil millones de US \$ a finales de 1995). Después de una crisis monetaria y de liquidez, como la sufrida por México en diciembre de 1994, estos mercados emergentes³ no tienen al final otra opción que diversificar sus exportaciones.

- El Brasil se encuentra tan sólo al comienzo de una fase de transición. El gobierno brasileño procura - por el momento con éxito - realizar reformas y lograr estabilidad, fomentando al mismo tiempo el crecimiento y la diversificación de las exportaciones. En algunos países de América Latina se observan retrocesos en la política económica, por dificultades de orden político. En una profunda crisis se encuentra sobre todo Venezuela, que durante ocho décadas obtuvo altos ingresos en divisas provenientes de las exportaciones de petróleo.

El mercado mundial ha vuelto a ser el marco de referencia de las economías latinoamericanas. ¿Dónde está la diferencia frente al desarrollo hacia afuera practicado hasta la crisis económica mundial? Sin duda alguna en que, para la política económica, ya no se perfilan alternativas a la orientación hacia el mercado en general y el mercado mundial. Surgen muchas preguntas respecto a las posibilidades y obstáculos para hacer frente a los nuevos desafíos. Se intentará dar respuesta a cuatro de ellas, que - también en América Latina - forman actualmente parte de la discusión sobre la teoría de desarrollo y la política económica. **Primero:** ¿Es suficiente el margen de acción nacional para lograr la competitividad en el mercado mundial? **Segundo:** ¿En qué medida obstaculiza el contexto histórico-cultural de América Latina el crecimiento económico y el desarrollo social? **Tercero:** ¿Qué modelo de crecimiento se perfila en América Latina?, y **cuarto:** ¿Cuáles son los requisitos para un modelo de crecimiento orientado hacia el mercado en general y el mercado mundial?

Primera pregunta: ¿Es suficiente el margen de acción nacional para lograr la competitividad en el mercado mundial?

La economía requiere una visión global dadas las tendencias globalizadoras de los mercados de bienes y capitales, así como de las actividades empresariales, las redes de comunicación, los modelos de consumo y las innovaciones a nivel técnico y de organización. ¿En qué medida limitan las tendencias globalizadoras los márgenes de acción nacionales? Se han dado muchas y precipitadas respuestas: se dice que la globalización de los flujos de capital conduce a una erosión del Estado nacional y social,⁴ que sólo los consorcios multinacionales y las regiones económicamente fuertes seguirían teniendo importancia,⁵ que la globalización económica producirá altos costos sociales, al nivelar los múltiples procesos de desarrollo. El resultado empírico no es, sin embargo, susceptible de una sola interpretación: *Globalization is, if not a myth, a huge exaggeration.*⁶ Se subestima el potencial de la política nacional y de los grupos regionales de comercio e integración.

A pesar de la movilidad transnacional de los capitales y la tendencia a la interdependencia económica a nivel mundial, no se perfila una dinámica globalizadora indiferenciada. Paralelamente a las tendencias que apuntan a la creación de una economía mundial y una sociedad internacional, se dibujan también tendencias inversas: existen diferencias entre las estrategias de las empresas, entre las características regionales de las distintas localizaciones y los modelos nacionales de organización y gestión. Se pone hoy más énfasis en los valores culturales, en valores islámicos o asiáticos. Donde se mezclan y compenetran las culturas, no nace una cultura mundial uniforme sino que se intensifica la transculturalidad, es decir, se conectan y compenetran las culturas y tal vez se enfatice el carácter regional de cada cultura. Van ganando importancia los grupos regionales de comercio e integración, como el TLCAN, la Unión Europea o el grupo regional surgido en torno al Japón con su división del trabajo industrial. Aumentan, aunque sin duda con demasiada lentitud, los esfuerzos por establecer reglas y mecanismos de control aplicables a nivel internacional.

¿No es cierto que las nuevas tendencias de globalización, regionalización, transformación del Estado nacional y localización se condicionan y refuerzan mutuamente? ¿De qué márgenes disponen los actores nacionales? ¿Cuál es su base política y económica? El margen de acción nacional para aplicar nuevos modelos de sistemas económicos alternativos o incluso para cambiar fundamentalmente el modelo de desarrollo es mínimo, tal vez ni siquiera exista. Asimismo, ha disminuido radicalmente el margen para cometer errores de carácter económico, social y medioambiental que fomenten la ineficacia económica. La globalización exige eficiencia a nivel mundial. La única respuesta promisorias a las tendencias de globalización es la inserción - y no solamente la inserción pasiva, que es prácticamente inevitable, sino, en lo posible, la inserción por propia iniciativa.

El margen de acción nacional es un término que no siempre se puede definir y delimitar claramente. A veces se subestima la fuerza de la idea nacional para conservar o innovar. El Estado nacional se presenta bajo diversas formas y sus funciones cambian. Pese a verse limitado en su política monetaria nacional y en la soberanía sobre los tipos de interés, y pese a las presiones derivadas de la necesidad de reformar el Estado social, el Estado nacional seguirá siendo la fuerza creadora más significativa en un futuro previsible. Es indispensable para mejorar la competitividad internacional de las empresas nacionales. Además, constituye el único marco disponible para alcanzar consensos políticos y compromisos sociales. Las actuales transformaciones del Estado nacional tienen como objetivo mejorar la competencia y la atractividad administrativa en los diferentes niveles. Entre otras cosas, se pretende lograr así una coordinación más estrecha entre el Estado, el sector dedicado a la educación e investigación y las empresas para aplicar políticas mesoeconómicas en materia de localización y competitividad. Sólo en el marco de una eficiente gestión económica nacional pueden desarrollarse empresas con una orientación global. Sólo en ese marco podrán operar con éxito casi todas las empresas.

No están establecidas las posiciones de los diferentes Estados nacionales en la jerarquía económica internacional. En gran medida, se determinan en función de la capacidad de organización y gestión de los actores nacionales. Se pueden observar procesos de regresión o recuperación de empresas y economías nacionales. En este

contexto se modifican los esquemas de crecimiento, competitividad y desarrollo. Para la competitividad de las localizaciones y la competencia en el mercado internacional, es decir para la capacidad de las empresas de un país de insertarse en la economía mundial, son decisivos los esfuerzos para educar a la nación a ser autónoma y para desarrollar las fuerzas productivas en un espacio económico territorialmente limitado - en el sistema nacional, como lo formuló Friedrich List.⁷ Esto se manifiesta en los países del este y sureste asiáticos y China, donde las fuerzas nacionales parecen haber recobrado un desarrollo industrial y tecnológico orientado hacia el mercado mundial; lo mismo se aprecia en Chile, y en los últimos años incluso en el Perú, que sufrió un retroceso en su desarrollo durante varias décadas. Las posibilidades de muchos países en vías de transformación y desarrollo para recuperar terreno a nivel industrial y tecnológico son sin duda limitadas por trabas internas y externas. Sin embargo, también los países pobres disponen de márgenes para fomentar su competitividad en el mercado mundial. También ellos pueden formular estrategias para crear ventajas competitivas y de localización, que vayan más allá de las políticas macroeconómicas estabilizadoras.

Naturalmente, los márgenes de acción nacionales no se dan con facilidad. Es necesario conquistarlos, asegurarlos y ampliarlos. Deben aprovecharse los márgenes disponibles a todos los niveles de intervención. ¿Qué significa esto para los países latinoamericanos?

- A **nivel empresarial** se requieren, como en todos los países del mundo, nuevos enfoques para organizar el desarrollo de productos y la producción, un marketing estratégico y la cooperación entre las empresas e incluso la formación de redes. El proceso de transferir más responsabilidad al sector privado (empresas y asociaciones) acaba de iniciarse en América Latina. Es cierto que un buen número de empresas y asociaciones están introduciendo ya reformas. Es, sin embargo, lento - incluso en los países avanzados de la región - el proceso de creación de estructuras empresariales y de un sector de servicios que se adapten a los requisitos de la industria y del mercado mundial.
- A **nivel regional**, se deben habilitar en los diferentes países localizaciones que ofrezcan a las empresas condiciones comparables a las existentes a nivel internacional. Con excepción de la aglomeración industrial situada alrededor de São Paulo en el Brasil, la calidad de las localizaciones es baja en América Latina, desde un punto de vista internacional. El desarrollo de contextos regionales de producción dentro de un Estado es fundamental para que las distintas localizaciones de una economía nacional puedan competir en un marco internacional. Ante las tendencias de globalización, las empresas incrementan sus esfuerzos para combinar las ventajas específicas de las diferentes regiones aprovechando efectos sinérgicos.
- A **nivel nacional**, se requieren una regulación adecuada, una macropolítica sólida y enfocada en la estabilidad, un Estado eficiente, mesopolíticas eficaces para asegurar la capacitación de la mano de obra, investigación, tecnología y financiación, así como organizaciones intermedias democráticas. A este nivel, están aún por solucionar en América Latina numerosos problemas (definición de las condiciones generales de la política de ordenamiento, nuevos mecanismos de gestión, creación

de un aparato administrativo público, definición y aplicación de mesopolíticas para fomentar la competitividad).

- La globalización viene acompañada por una mayor división del trabajo entre los grupos regionales de comercio e integración. La orientación hacia la competitividad y la **dinámica de integración** están estrechamente vinculadas. Tras el ingreso de México en el TLCAN se plantea la cuestión de si es posible, más allá de la profundización y ampliación del MERCOSUR, crear una zona sudamericana de libre comercio.
- Si se aprovechan los campos de maniobra en los niveles de intervención mencionados, se podrá movilizar una **capacidad de negociación internacional** para mejorar las condiciones de acceso a los mercados en otras regiones del mundo e influir en el desarrollo de las reglas internacionales.

A pesar de la creciente importancia de los mercados financieros internacionales, sigue siendo decisivo el potencial de gestión macroeconómica para conquistar márgenes de acción nacionales.⁸ La macropolítica es responsable de los diferentes tipos de interés y cambio así como del grado de importancia del sistema financiero para el sector productivo, en los países latinoamericanos. A esto hay que añadir la enorme importancia del potencial de gestión mesoeconómica, ya que para el crecimiento económico y los avances en la productividad, la innovación tecnológica es, a largo plazo, más importante que el comercio internacional.⁹ El nivel meso es determinante para la creación de estructuras dentro de un Estado nacional, para la capacidad innovadora en el ámbito técnico, social y de organización y para el mejoramiento de las condiciones en las localizaciones regionales, influyendo así en el desarrollo de la ventaja competitiva nacional.¹⁰ Sólo a nivel meso se pueden asegurar un entorno social adecuado y un modelo de consumo diferenciado, que refuerce la competitividad de las empresas.

Los nuevos retos de la tecnología y la economía mundial exigen concentrarse en el desarrollo de la capacidad de organización y gestión en todos los niveles de actuación: la continua concentración de empresas va acompañada de un proceso de descentralización, basado en la creación de pequeñas unidades funcionales. La organización laboral fuertemente jerárquica dentro de la empresa es complementada por la descentralización de los subsiguientes procesos de decisión. La capacidad de gestión del Estado central se mejora basando la toma de decisiones en un diálogo que promueva el consenso y las alianzas entre los actores estratégicos. La *división vertical de la soberanía*¹¹ - consistente, por un lado, en ceder parte de los derechos a unidades estatales subordinadas (regiones, municipalidades) y, por otro, en establecer instituciones regionales de carácter supraestatal, limitadamente soberanas - reduce parcialmente la soberanía del Estado. Sin embargo, justamente esta división de la soberanía se ha convertido en una condición importante para movilizar los márgenes de acción subestatales, supraestatales y nacionales.

En todas las regiones mundiales ha quedado de manifiesto que por ahora *los procesos democráticos ... funcionan más o menos*¹² sólo dentro de los límites del Estado nacional. En América Latina la población suele sentir poca lealtad hacia los actores políticos y económicos que dominan el Estado nacional o hacia los partidos políticos, lo

que se debe en gran medida a las características de los actores centrales, como se verá más adelante. Por falta de un dinamismo industrial, la sociedad civil es débil e inactiva. En algunos países, la gestión de la económica nacional está incluso dirigida contra la integración social, como lo refleja la distribución del ingreso o del consumo entre los diferentes grupos;¹³ con ello se frena la formación de una conciencia de integración social.¹⁴ Sin embargo, una sociedad moderna parece necesitar esta conciencia más allá del patriotismo constitucional. Pese a este hecho, la nación constituye también en esta región - igual que en las demás -, la comunidad solidaria más importante y para los pobres muchas veces la única con un potencial de redistribución de los ingresos.

Segunda pregunta: ¿En qué medida obstaculiza el contexto histórico-cultural específico el crecimiento y el desarrollo en América Latina?

Los mercados funcionales, enfatiza Amitai Etzioni, *tienen un contexto moral y social*.¹⁵ Empresarios, trabajadores o burócratas están influidos por el contexto social, sobre todo por la inversión social y los valores específicos. ¿Pero las posibilidades de crecimiento y desarrollo de los distintos países del mundo se diferencian en función de este contexto y de su historia y cultura? ¿Habrán, tras la lucha ideológica, una *competencia de las culturas*¹⁶ o incluso un *enfrentamiento de las civilizaciones*?¹⁷

El contexto creado por la cultura no es lo que menos contribuye a que los individuos se sientan miembros de una sociedad. Sin embargo, la cultura no determina el destino de una sociedad. La cultura - como la nación - no constituye una unidad definida y fija, sino viva y sujeta a permanentes cambios. Además, según Dieter Senghaas, *los valores asiáticos ... por sí mismos ... no contribuyeron durante siglos a una ... dinámica de desarrollo*. Esto sólo sucedió cuando actores nacionales rompieron *los autobloqueos existentes en las sociedades tradicionales*¹⁸ e iniciaron intensos procesos de aprendizaje en la sociedad. Con respecto a América Latina surgen diferentes preguntas:

1. Existe, en sentido cultural, una conciencia latinoamericana. Sin embargo, no la hay en lo referente a una civilización propia. No parece haber frentes de conflicto con países de fuera de la región. Se plantea más bien la cuestión de por qué existe una orientación tan fuerte hacia el modelo de civilización y las macropolíticas de EE.UU. y por qué los valores latinoamericanos no son aprovechados ni siquiera como fórmulas útiles para aumentar la competitividad. Apenas existen posturas ofensivas para incrementar las posibilidades de exportación de las empresas nacionales. Con todo, también es verdad que se ha iniciado, en los últimos años, una discusión sobre los efectos de la liberalización general de las importaciones para el comercio exterior y la dinámica industrial.¹⁹ Raras veces se invoca el nacionalismo para fortalecer la identidad cultural, reforzar la cohesión social y usarla como motor para reducir el retraso industrial.²⁰ En muchos países latinoamericanos, es fragmentaria la cohesión social y no existe una unidad político-económica para toda la región. Los países de la región mantienen más bien relaciones económicas muy diferentes con otras regiones del mundo.²¹ Sólo están empezando a tomar forma los inicios de un proceso de integración subregional.

En el siglo XIX, las oligarquías dirigían un Estado sin nación en función de sus propios intereses. Los intelectuales defendían un entusiasta nacionalismo y regionalismo cultural. Cuando el período de sustitución de importaciones perdió su dinamismo en los años 60, se intensificó un nacionalismo económico, que se había perfilado ya a partir de los años 20. Fueron nacionalizadas muchas empresas. Al mismo tiempo empezó a ganar importancia un nacionalismo latinoamericano. Se exigió una comunidad económica regional (CEPAL) o una revolución regional antiimperialista. Contra esta última se dirigió la doctrina de seguridad nacional de las dictaduras y fuerzas armadas. La fuerte posición de los actores tradicionales, la detención del proceso de industrialización así como la superposición de enfoques nacionales y regionales impidieron una vuelta al nacionalismo, como el surgido en el Centro y Sur de Europa dentro del proceso nacionalista expansivo de industrialización tardía. Sin embargo, tampoco se logró dotar de una estructura sólida a la nación, ya que ésta no constituía una unidad de destino histórica surgida de los conflictos con los países vecinos. Sólo las empresas nacionales, organizaciones intermedias e instituciones públicas que se van formando en el marco de la orientación hacia el mercado en general y el mercado mundial apostarán probablemente - en la medida en que quieran y puedan estimular una dinámica desde dentro - por un nacionalismo y regionalismo económico pragmático, tal como ocurre en los países industrializados o en proceso de industrialización.

2. En la discusión sobre los valores han de emplearse con cuidado los términos generales, como solidaridad, espíritu colectivo o bienestar común para no interpretar mal *el carácter de capitalismo de mercado de la producción moderna de bienes industriales*²² o incluso entenderlo como un contexto regulado por valores morales. Sin embargo, un modelo de democracia liberal, secularizado y desprovisto de los valores comunes, no tendría futuro. Las sociedades cuyos actores apuestan únicamente por un liberalismo crudo no podrán desarrollarse de forma dinámica, al igual que las sociedades orientadas unilateralmente hacia el mercado interno, pues ambas son incapaces de generar un proceso dinámico de aprendizaje en la sociedad.

¿En qué medida influyen los valores específicos regionales en la falta de éxito económico de los países latinoamericanos?

- El sistema latifundista y la economía basada en la exportación de materias primas fomentaron la tendencia a la explotación extensiva. Esta tendencia continuó en el marco de los compromisos contraídos a nivel político y económico durante el período de sustitución de importaciones industriales y sigue caracterizando el crecimiento económico en la actualidad. La cultura técnica está subdesarrollada en América Latina. La cultura intelectual tiene un alto grado de desarrollo,²³ tal vez por las mismas razones. La crítica cultural y social, tanto conservadora como populista-nacionalista y antiliberal de la izquierda alimentó durante mucho tiempo prejuicios contra la tecnología, la economía de mercado, el pluralismo democrático y el Estado de derecho occidental.
- Por falta de un espíritu colectivo y de servicio público,²⁴ los actores políticos y económicos de América Latina mostraron poco interés en un proceso de homogeneización de la cultura, la nación y la economía, tal como se produjo en los actuales países industrializados. Asimismo, la creación de instituciones jurídicas conllevó sólo

en pocos países la garantía estatal de aplicar la ley en todo el país, incluidas las regiones donde vivían minorías étnicas.

- Dado que los valores relevantes para el desarrollo, como el espíritu colectivo, son transmitidos de manera insuficiente a nivel subnacional, los actores nacionales interesados en promover el desarrollo deben contribuir al fortalecimiento de la identidad nacional y a la formación de una comunidad democrática con objetivos comunes. Como ejemplo se puede citar la orientación hacia los valores de la sociedad en el sistema educacional. Otro ejemplo es la puesta en práctica, por parte de la élite, de una honradez fiscal como es usual a nivel internacional y por la que se esfuerzan por ejemplo Chile y el Perú. La renuncia al impuesto sobre la renta (Uruguay), un impuesto sobre el valor agregado extremadamente alto (Argentina) y la corrupción desbordante que existe en algunos países, muestran que los actores políticos y económicos se sienten poco responsables de toda la nación.

Sin duda alguna, la herencia ibérica constituye una pesada carga. Ésta es también responsable de que los actores nacionales, que desde el siglo XIX se han atrevido a poner en práctica soluciones progresistas, imiten una y otra vez los modelos extranjeros. Sin embargo, esta herencia - o en general la función orientadora de la identidad cultural y los valores - no constituye el factor determinante del retraso industrial. Un mayor peso tienen la voluntad política de eliminar los obstáculos que frenan el desarrollo nacional y las características de la política económica. Estos factores son también, en América Latina, la condición previa para lograr una nueva síntesis cultural entre los elementos culturales propios y los adoptados, por un lado, y entre la cultura intelectual y la cultura técnica de las sociedades de la región, por otro.

¿En qué medida los valores específicos, *que determinan los márgenes de acción y ofrecen orientaciones para actuar consideradas como útiles*, son responsables de que los actores políticos y económicos *concedan realmente - y no sólo retóricamente - la mayor prioridad*²⁵ al desarrollo? Sin duda alguna, éste es el problema central de las sociedades de América Latina, aunque también el del Próximo Oriente y de África. Es cierto que no se debe sobrevalorar la dimensión histórico-cultural, pero lo que importa son los actores, su interés en promover el desarrollo, su sistema de valores así como su know-how político, tecnológico y de organización. ¿Generarán los actores centrales en los países de América Latina un contexto económico y social apto para iniciar un proceso dinámico de desarrollo? Lo veremos más adelante.

3. La economía de cualquier país se basa en el contexto social. La actividad empresarial no depende solamente del tipo de política económica, sino también de la sociedad dentro de la cual se ejerce. Para ser eficientes y competitivas a largo plazo, las empresas deben estar integradas en un contexto que asegure un alto nivel de inversiones sociales. Existe aquí una conexión indisoluble entre los esfuerzos para ser competitivo en el mercado mundial y los valores de una sociedad, en especial de sus actores políticos y económicos centrales. El hecho de que algunas grandes empresas, por ejemplo del Brasil, tiendan a aprovechar las ventajas de las localizaciones situadas en otros países e incluso, en algunos casos, comiencen a desprenderse de su base nacional, no desvirtúa esta conexión.

El contexto social de un país depende en gran medida de los niveles meta y meso: por un lado, depende de la orientación general, del modelo básico de la organización política, jurídica y económica así, como de la voluntad de los actores de fomentar el aprendizaje y la productividad y de su capacidad de implantar políticas y desarrollar estrategias. Por otro, depende de la eficacia e integración de las diferentes políticas mesoeconómicas y su coherencia interna, así como de la estrecha coordinación de los actores del Estado, de las instituciones de formación e investigación y de las empresas. Se quedan atrás los Estados cuyos actores, confiando únicamente en el Estado o en el mercado, descuidan el desarrollo y el contexto social, sobre todo la responsabilidad propia, las prestaciones individuales²⁶ y la cualificación, por un lado, y la capacidad de iniciar un intenso proceso de transferencia de know-how y de aplicarlo en función del desarrollo nacional (el arte de innovar imitando), por otro. Las ventajas competitivas y de localización no existen de por sí. En la mayoría de los casos deben ser creadas y constantemente ampliadas.

4. Pocas veces se ha mostrado interés en América Latina por las condiciones concretas que requiere la industrialización competitiva. El estructuralismo orientado hacia el mercado interno descuidaba la dimensión macroeconómica, la política monetaria y financiera, la educación, la investigación y la competencia tecnológica así como la potencial dinámica empresarial. El exceso de reglamentación, combinado con una capacidad de gestión poco desarrollada, un sistema de incentivos y de sanciones poco claro para las empresas, así como la renuncia a inducir procesos sociales de aprendizaje bloquearon la economía y la sociedad y aislaron a América Latina del contexto económico mundial. El estructuralismo alimentó la creencia tradicional en una sociedad centrada en el Estado y en un intervencionismo estatal para asegurar el crecimiento económico y la distribución. Estimuló además un pesimismo respecto a las exportaciones, de ninguna manera justificado ya que no hubo esfuerzos de exportación serios que hubiesen fracasado.

La discusión sobre la autonomía en Latinomérica excluía la necesidad de crear márgenes de acción nacionales. Sólo orientándose en el modelo básico de carácter técnico, social y de organización que se encuentra más desarrollado en los países industrializados con alta capacidad competitiva e innovadora, se puede crear, a lo largo de un proceso de industrialización orientado en la competitividad, un perfil nacional específico de crecimiento y desarrollo. Sería irrealista pensar que los países con poca capacidad tecnológica y de organización son capaces de definir un modelo básico alternativo. Deben apostar por la innovación basada en la imitación, es decir, la transferencia de know-how, su adecuación y aplicación creativa así como el desarrollo gradual de un perfil propio de las empresas y el Estado. Los modelos propios de organización y gestión requieren procesos de aprendizaje cuya meta sea eliminar las barreras endógenas y exógenas, desarrollando de este modo un sistema económico y social diferenciado.

Una élite autocomplaciente e introspectiva, orientada hacia el mercado interno, por un lado, y hacia las tendencias teóricas internacionales en boga, por otro, no tuvo en cuenta estos aspectos. Según ella, era imposible un *proceso histórico autónomo* porque *factores endógenos y exógenos se encontraban en un contexto indisoluble* garantizado por la *dominación externa*.²⁷ Declaraciones sobre el desarrollo como la que afirma que en

un entorno donde los mercados están globalizados va disminuyendo el margen de acción nacional, vuelven a fijarse en aspectos menos centrales de las causas del retraso industrial, como ya habían hecho los teoremas de imperialismo y dependencia. Lo mismo ocurre con las últimas declaraciones de algunos economistas liberales, que ahora - después de haber enfatizado unilateralmente durante dos décadas la macropolítica nacional - subestiman los márgenes de acción nacionales, dada la volatilidad de los capitales de inversión²⁸ y el *global sourcing* existentes dentro del marco mundial en que compiten las distintas localizaciones.

Tercera pregunta: ¿Qué modelo de crecimiento se perfila en América Latina?

Exigir que el Estado reduzca su intervención en la economía está justificado cuando un exceso de reglamentación y un intervencionismo exagerado paralizan las fuerzas del mercado. En América Latina no existía una alternativa a la macropolítica neoliberal: por una parte, porque se había agotado la política económica orientada hacia el mercado interno y, por otra, porque la mayoría de los jóvenes economistas habían sido formados en las reputadas universidades estadounidenses. En el marco específico latinoamericano, la confianza en el Estado es sustituida por una confianza en el mercado, que nuevamente subestima los requisitos de la economía mundial, de organización, técnicos, sociales y ecológicos para asegurar el crecimiento y el desarrollo. El desarrollo orientado unilateralmente hacia el mercado interno, que resultó ser una meta equivocada, es reemplazado por el simple objetivo del *laissez-faire*: desregular sin tratar de establecer con cuidado nuevas reglas, privatizar sin regularizar lo suficiente y liberalizar radicalmente todas las importaciones más allá de lo usual en los países industrializados o en vías de industrialización. En algunos países de la región, el concepto del mercado es incluso reducido a los requisitos mínimos de un capitalismo arcaico.

Sin embargo, en la fase de ajuste y estabilización, no cabe esperar una política económica diferenciada sino un modelo básico de gestión de la economía nacional. Frente a la necesidad de ahorrar y otras restricciones, no se exige a la política solucionar problemas más complejos. Los efectos de la nueva macropolítica son, al menos en la primera fase, favorables:

1. Se destruyen las viejas estructuras económicas y estatales. Al dar preferencia a los grandes capitales en el proceso de privatización de empresas públicas, mejoran por lo menos las condiciones para el desarrollo de grandes empresas nacionales. Los grupos económicos locales han pasado a ser los pilares más importantes para el crecimiento y la especialización,²⁹ aunque hasta ahora sean excepcionales los casos en que se han especializado en determinados sectores, creando un núcleo altamente competitivo. Serán estas grandes empresas, que muchas veces cooperan con consorcios multinacionales extranjeros, las que podrán formar grupos nacionales estratégicos para la regionalización y globalización económica. Ya están empezando a deshacerse de ciertos procesos de producción y de servicios; las PYMEs subcontratadas crecen rápidamente en número e importancia. En algunos casos se produce incluso un *global sourcing*. Asimismo se ha iniciado la atrasada reestructuración del sistema bancario. Hasta la fecha, los bancos son pequeños y caros, comparados a nivel internacional. En el Brasil, el gobierno acelera la formación de grandes entidades bancarias subsidiando las fusiones.

La mitad de las exportaciones totales y el 62% de las exportaciones industriales de la región corresponden a tan sólo 200 grandes empresas, de las que un número considerable es de propiedad extranjera. En el Brasil, 95 grandes empresas reúnen el 54% de las exportaciones; en México, el 76% corresponde a 30 empresas y, en Venezuela, el 88% procede de una empresa (Petróleos de Venezuela S.A., el tercer consorcio petrolífero a nivel mundial).³⁰ Muchas de estas grandes empresas operan, en cuanto a técnica y organización, a nivel de los estándares internacionales o invierten en los países vecinos. En el sureste y sur del Brasil, la liberalización gradual de las importaciones practicada en el país desde principios de 1991, una política activa de competitividad y los incentivos fiscales han facilitado la rápida reestructuración de las empresas industriales, mediante la venta de plantas, fusiones, la concentración de plantas dispersas y de diferentes departamentos, la contratación de ejecutivos profesionales en las empresas familiares y la cooperación intraempresarial, creando por ejemplo pools de importación de maquinaria. En toda América Latina existen todavía pocas PYMEs innovadoras con plantas de producción modernas.

2. La nueva macropolítica estimula la reestructuración intrasectorial e intersectorial de la economía. Son aprovechadas las ventajas comparativas: se ha puesto en marcha la movilización de los abundantes recursos naturales para la exportación. El impulso a la racionalización y al crecimiento en la minería, la agricultura, los sectores pesquero y forestal así como en la industria alimenticia, de celulosa y papel, genera un aumento y una diversificación de las exportaciones. Este impulso ha sido posible debido al estado en que se encontraron las empresas después de la larga orientación hacia el mercado interno. Tras la privatización de empresas privadas se logró aumentar la productividad laboral entre el 10 y el 60% y hasta el 100%, reduciendo el personal hasta un 30%, y en casos excepcionales incluso en más del 50%. En 1992, la productividad laboral equivalió en unos sectores como la industria alimenticia al 34% de la productividad existente en los EE.UU. y en otros, como la telecomunicación, al 80%.³¹ Va surgiendo una interdependencia entre la agricultura, la industria y el sector de servicios. Por el contrario, durante la sustitución de importaciones, estaba aislado el sector industrial.

Una política minera activa y el acercamiento a las *best practices* internacionales incrementaron en Chile los ingresos provenientes del sector minero a 5,1 mil millones de US \$ (1994), mientras que en Perú, que dispone de un potencial parecido, sólo empezaron a aumentar en los últimos años (1993: 1,4 mil millones de US \$). Chile aprovecha sus posibilidades modernizando las PYMEs del sector minero para la exportación, transformando productos mineros en el propio país, así como produciendo e incluso exportando equipos para el sector. Existe un gran potencial para diversificar y orientar hacia la exportación los productos de la agricultura y la industria alimenticia en América Latina. También crece rápidamente el mercado regional, por ejemplo para productos lácteos. Si en los próximos treinta años, como estiman los expertos, habrá que duplicar la producción alimenticia mundial, se modificarán sustancialmente los *terms of trade* de la producción agraria - de lo que ya existen síntomas - y aumentarán las rentas del suelo, sobre todo en Argentina, que dispone mundialmente del mayor potencial agrario capaz de un rápido desarrollo. A mediano plazo, también en el Brasil, Uruguay y Venezuela se podrá aumentar considerablemente la producción agraria.

En el interior de muchos países se van dibujando nuevos sectores especializados, con una fuerte dinámica exportadora (productos lácteos, cítricos, productos hortofrutícolas, flores). En el sector pesquero y maderero se están formando complejos industriales competitivos. Lo mismo ocurre en la industria de calzado, particularmente en el *industrial district* de Vale do Sinos³² así como en los centros de la industria petrolífera del Brasil, México y otros países. Los países capaces de construir sólidos complejos mineros, agrarios, alimenticios, madereros, petroquímicos y de acero, también mejoran sus posibilidades de crecimiento y exportación a largo plazo. Los países del MERCOSUR, por ejemplo, podrían convertirse en importantes exportadores de alimentos a nivel internacional.

3. Se están modernizando las industrias surgidas en el período de la sustitución de importaciones. Este es por ejemplo el caso de las industrias de productos poco elaborados, que fueron creadas en su mayoría en la última fase de sustitución de las importaciones (metales no-férreos, acero, productos petroquímicos), y de la industria del automóvil, que se está convirtiendo en un sector competitivo dentro de la división del trabajo intrarregional del TLCAN y del MERCOSUR. Algunas de las nuevas fábricas de automóviles (p.ej. una de VW) figuran entre las más modernas a nivel mundial. Las industrias están sujetas a un proceso de racionalización para reducir costos, que requiere altas importaciones de maquinaria y equipos. El Brasil posee industrias relativamente fuertes de productos eléctricos, electrónicos y químicos, así como de construcción de maquinaria, cuyos ingresos provenientes de la exportación son, sin embargo, bajos (aprox. 3 mil millones de US \$ por sector). Incluso en este país es modesto el contingente de productos de tecnología punta dentro de la producción y exportación total. Los productores locales de software participan sólo con un 15% en las ventas de este sector. No obstante, en varios países avanzados de la región, existen nuevos enfoques prometedores en la producción de artículos electrónicos, informática y biotecnología.³³

Hoy día es decisiva la ventaja competitiva **creada**. El desarrollo de empresas competitivas y la creación de posiciones competitivas nacionales requieren en los sectores de tecnología punta, en particular de la industria informática, unas bases que en la actualidad no existen en ninguno de los países latinoamericanos:

- un núcleo inicial de cerca de 15 empresas grandes y medianas nacionales que compitan intensamente en el mercado interno, pero que cooperen para solucionar problemas específicos de investigación y desarrollo,
- una demanda alta de los productos correspondientes en los mercados interno y regional, que crezca con rapidez, así como
- un Estado cuyas medidas de apoyo posean un efecto acumulativo a favor del grupo empresarial, por ejemplo: fomentando el proceso de desarrollo y aprendizaje mediante programas de compras públicas y de investigación y desarrollo, otorgando créditos baratos y protegiendo al grupo empresarial durante un tiempo contra la fuerte competencia extranjera.³⁴

Un camino como éste encuentra numerosas dificultades en América Latina: Los requisitos tecnológicos son mucho más exigentes hoy día que, por ejemplo, en el momento en que Japón inició este camino. El Estado es débil en América Latina. Nunca existió una estrategia nacional de industrialización. El entorno mesoeconómico de las empresas está subdesarrollado. Sólo acaba de empezar un proceso de concentración en localizaciones de menos costo ante la competencia global. Durante la fase de orientación hacia el mercado interno, las industrias tecnológicas más complejas también fueron cedidas a los consorcios extranjeros. En el marco de la macropolítica neoliberal y con el nuevo impulso hacia la internacionalización, el camino descrito parece aún menos probable. Las empresas informáticas nacionales se asocian ahora con capital extranjero. Con todo, existen algunas, aunque pocas, empresas brasileñas que parecen mejorar su competitividad internacional, pese a estas condiciones.³⁵ Tal vez los inversionistas extranjeros estimulen en la industria informática a imitadores nacionales.

También se modernizan las industrias tradicionales con empleo intensivo de mano de obra (textiles, vestimenta, calzado), que juegan un rol en algunos países pequeños, en Colombia y en el Brasil. Pero es probable que no aumente su participación en las exportaciones. En México, América Central y el Caribe crece la industria maquiladora, impulsada sobre todo por empresas estadounidenses. Sin embargo, apostando en un principio por la mano de obra barata y los bajos niveles de protección ambiental, las empresas de EE.UU. han pasado últimamente, en México, a aprovechar en mayor grado la electrónica moderna para los procesos de producción, empleando trabajadores mejor cualificados.

La macropolítica neoliberal favorece un modelo de especialización basado principalmente en la exportación de materias primas y bienes manufacturados poco elaborados, así como de bienes producidos en las maquiladoras a través de empresas extranjeras, (según se defina el término: del 65% al 75% de la exportación total.) Por una parte, un modelo de especialización de este tipo es poco dinámico debido a la participación relativamente baja de bienes manufacturados, sobre todo de productos intensivos en tecnología. Por otra, tal modelo de crecimiento es demasiado simple para una región mundial con 470 millones de habitantes, de los que tres cuartos viven en ciudades. No crea el número suficiente de puestos de trabajo. El margen para aumentar los salarios está limitado de antemano por el bajo valor agregado de los bienes producidos. Van creciendo los ingresos fiscales y, con ello, el potencial de redistribución del Estado que, sin duda, sigue siendo modesto. Pese a ello hay muestras de que la política económica del Brasil y Chile, aunque también de México, Colombia y Costa Rica, es cada vez más compleja. A la hora de evaluar el modelo neoliberal en América Latina se debe considerar, entre otras cosas, que este modelo creó las bases para estas nuevas tendencias. Destacaremos aquí cuatro de ellas:

1. Muchas veces las reformas estatales que adaptan a los nuevos requisitos el aparato administrativo, sobredimensionado durante la fase de orientación al mercado interno, se dirigen contra el centralismo tradicional. La sociedad latinoamericana centrada en el Estado siempre ha favorecido la toma de decisiones centralizada y, con ello, estructuras políticas anquilosadas y periclitadas, mecanismos de distribución rentista-corporativistas y una administración ineficiente y burocratizada, que permitió a los grupos privilegiados imponer con eficacia sus intereses particulares. El centralismo

impide aprovechar las potencialidades regionales de desarrollo, la formación de estructuras descentralizadas, la dinámica propia de los actores regionales privados y el desarrollo de instituciones democráticas. A causa de la marcada experiencia centralista, que persistió cinco siglos,³⁶ es naturalmente difícil encontrar un nuevo equilibrio entre un fuerte Estado central, por un lado, y las regiones y municipios con competencias políticas, administrativas y financieras, por otro. Se comprende el escepticismo que conservan las empresas de muchos países respecto de la intervención estatal y del desarrollo de la política económica. Son ellas las que mejor conocen el Estado tradicional. Asimismo, muchas veces se duda y con razón de la eficacia de las instituciones públicas. Se restringió el *rent-seeking* por parte del Estado. Pero surgen nuevas rentas en el marco de las privatizaciones, de la baja protección externa combinada con una administración aduanera ineficiente (Argentina), o a causa de persistir el clientelismo habitual a la hora de ocupar puestos públicos. Sólo instituciones públicas eficientes y personal capacitado podrán frenar la corrupción.

2. La atmósfera de menosprecio del empresario - en algunos países incluso de hostilidad contra el capitalismo - ha sido reemplazada en muchos casos por una postura tímida y expectante pero positiva frente a aquél. Es cierto que la mayoría de las PYMEs disponen todavía de una estrategia defensiva, tratando de vender productos de un nivel tecnológico bajo en el estrecho mercado interno. Sin embargo, va creciendo rápidamente el número de empresas que se están modernizando e integrando en los mercados de exportación, impulsadas sobre todo por la necesidad de ajustarse al nivel de los productos importados. Esta tendencia se refleja por ejemplo en el número de certificaciones otorgadas según ISO 9000. En el Brasil, donde aproximadamente 1.300 empresas han obtenido tal certificación, el Estado fomenta la gestión de calidad. Se están probando formas de *joint-ventures* novedosas, por ej.: la *Unión Transitoria de Empresas/U.T.E.* concertada en Argentina. Los sistemas de *franchise* están ganando importancia, sobre todo en el Brasil. Además, cuando las PYMEs locales disponen de la suficiente competencia productiva, producen cada vez más por encargo de empresas del extranjero. Se van formando relaciones internacionales de subcontratación, parecidas a las creadas en los países del este y sureste asiático en la primera fase del desarrollo industrial. Sin embargo, todavía no se entrevé una intensa cooperación productiva con los países de salarios altos, como la que mantienen éstos entre sí. Los efectos de demostración generados por las empresas competitivas de un sector provocan fuertes efectos de imitación. Especialmente en Chile, se va dibujando un *nuevo empresariado* en los sectores agrario, minero y de servicios.³⁷ En este país, se pone también de manifiesto que las inversiones extranjeras directas son particularmente activas en los sectores especializados ya dinamizados.

3. Durante la fase de orientación hacia el mercado interno, se desarrollaron insuficientemente las condiciones de localización de los centros de aglomeración industrial. Las potencialidades nacionales no se concentraron en determinados puntos, como ocurrió en la República de Corea y en China, donde se aplicaron estrategias de polarización del crecimiento a favor de determinados territorios. Los esfuerzos se malgastaron en políticas industriales regionales. La orientación hacia la competitividad por parte de las empresas industriales y de servicios requiere, sobre todo, mejorar las externalidades en los centros de aglomeración industrial. En el triángulo industrial brasileño São Paulo - Rio de Janeiro - Belo Horizonte se están creando industrias de

bienes de consumo y capital que dependen de continuas y elevadas inversiones en capital humano y tecnología, de la cercanía a los proveedores y del suministro de productos intermedios de alta calidad, de un alto volumen productivo que permita bajos costos unitarios, de una baja cuota de desperdicios y de la cercanía al cliente. Estas industrias tecnológicamente intensivas disponen de márgenes de acción para el aumento de los salarios y están interesadas en incrementar el poder adquisitivo nacional. En el triángulo industrial brasileño, existen ya fuerzas económicas y políticas potentes que impulsan una industrialización competitiva. La decisión sobre el modelo de crecimiento aplicable en América Latina se toma en las regiones y los países que disponen de niveles relativamente buenos de capital humano, organización y tecnología. Debido a su nivel de desarrollo industrial y a su hegemonía en materia de integración dentro del MERCOSUR, el Brasil ya es denominado *país definitorio*. Su función de locomotora y sus efectos de arrastre son importantes, a pesar de que el país se encuentra sólo al principio de una fase de estabilización, reforma del Estado, privatización y desarrollo de mesopolíticas orientadas a la competitividad. Chile sirve de ejemplo a diferentes países de la región, como Perú.

4. Dada su orientación hacia la competitividad, los Estados nacionales latinoamericanos, que hasta ahora se enfrentan individualmente a los fuertes grupos de comercio e integración del norte, hacen un esfuerzo para lograr una nueva integración. Especialmente los países con una industria más avanzada desean ampliar su mercado, ya que la dimensión de éste constituye un dato clave para las inversiones industriales nacionales y extranjeras (PIB, MERCOSUR, 1994: 840 mil millones de US \$). El proceso de integración del Grupo Andino y de los países de Centroamérica (MCCA) genera espacios económicos mucho menos interesantes para los inversionistas industriales nacionales y extranjeros. La integración fomenta el desarrollo de una división del trabajo intrarregional para mejorar la competitividad internacional de las empresas nacionales. Se están formando industrias con una dimensión subregional. Aumentan las inversiones intrarregionales, particularmente del Brasil, Argentina y Chile y el comercio intrarregional: en 1994 constituyó el 20,2% de la exportación total y casi el 25% de las exportaciones industriales (participación de los bienes industriales en las exportaciones intrarregionales: 56%). Las exportaciones dentro del MERCOSUR alcanzaron 15,8 mil millones de US \$ en 1995 (22% de la exportación total de los países miembros).

Cabe destacar que la integración regional incrementa la dimensión del mercado para aquellos bienes industriales que, por falta de competitividad de las empresas correspondientes o debido a los intereses de los consorcios extranjeros con filiales en la región, no se pueden vender en terceros países, al menos a corto o mediano plazo. Aumentan las señales de que productos clásicos, fabricados según los últimos avances de la técnica en los países latinoamericanos avanzados, pueden imponerse en los mercados regionales, incluso frente a la competencia asiática. Por esta razón crece también el comercio intrarregional, pese a que, en el próximo futuro, no logrará alcanzar el nivel usual dentro de la UE, que es de más del 60% (1994: 62,3% por el lado de la exportación y 60,3% por el lado de la importación; Europa Occidental: 68,1%). Escasean las empresas industriales que son competitivas a nivel mundial con productos de una complejidad tecnológica mediana y alta. No obstante, su número va creciendo paulatinamente en el Brasil y México. Todo esto indica que el modelo del este y sureste

asiático, orientado hacia la industrialización competitiva y la rápida inserción en los sectores de alta tecnología, no será imitado en América Latina en los próximos tiempos.

Las empresas nacionales y extranjeras requieren localizaciones que permitan producir con precios y estándares internacionales. El crecimiento industrial orientado hacia los mercados interno y regional mejora las condiciones para la estructuración territorial de la región, mediante la creación de centros de aglomeración industrial de diferente orden y quizás también para penetrar posteriormente en mercados extrarregionales. En el MERCOSUR están disminuyendo los costos de energía, transporte y transacción, que hasta ahora habían obstaculizado sobre todo el comercio intrarregional. Se van formando circuitos económicos regionales. En el marco de la integración se abrirá también la posibilidad de involucrar y promover a los países pobres que sólo tienen posibilidades limitadas de crecer por su propia fuerza. Finalmente existen argumentos de política de seguridad a favor del regionalismo, como es en especial la sucesiva reducción de los ya bajos gastos de defensa; a esto se añade la posibilidad de aumentar el potencial de negociación a nivel internacional, por ejemplo para abrir mercados en terceros países. Sin embargo, están todavía por llegar las fases difíciles del proceso de integración latinoamericano, sobre todo el problema de un arancel externo común, temporalmente limitado, para asegurar los complejos procesos de aprendizaje industrial en la región.³⁸

En América Latina se está dibujando un nuevo modelo de crecimiento (desarrollo hacia afuera más x): un alto empleo de recursos y una organización moderna permiten la especialización competitiva en el sector minero y la agricultura y, como muestra el caso de Chile, avances considerables en la productividad (1990 - 1994: 3,8% por año), lo que también rige para el período posterior al impulso que generó la fase de reestructuración. Al existir unas condiciones generales adecuadas, es posible diversificar las economías nacionales creando una industria alimenticia o maderera³⁹ y extendiendo los suministros a los mercados de las economías asiáticas en fuerte crecimiento.⁴⁰ Chile ha conseguido además formar empresas de servicios competitivas y activas a nivel internacional (casas comerciales, cadenas de grandes almacenes, compañías de electricidad etc.) que invierten, hasta ahora, especialmente en varios países de la región (Argentina, Perú, Bolivia). Al mismo tiempo, la nueva integración amplía el mercado, lo cual facilita la modernización a nivel técnico y de organización de las empresas industriales nacionales y extranjeras e induce altas inversiones en los centros de aglomeración industrial. No es previsible en qué medida un modelo de especialización basado en las materias primas exportadas al mercado mundial y una industrialización orientada hacia el mercado regional puedan crear condiciones más favorables para la industrialización competitiva en los centros de aglomeración industrial. Se requerirán algunos años para aclarar cómo se presentará exactamente el componente más x.

Cuarta pregunta: ¿Cuáles son los requisitos para un modelo de crecimiento y desarrollo orientado hacia el mercado en general y el mercado mundial?

La orientación unilateral hacia el mercado interno en América Latina reforzó un conservadurismo despreocupado,⁴¹ que renunciaba a orientar las empresas, el Estado y la sociedad hacia el desarrollo. Pero las sociedades abiertas necesitan objetivos para

enfocar su desarrollo a largo plazo. Puede que la política de ordenamiento juegue un rol menos importante en tiempos tranquilos. No obstante, debería tener mucha importancia en la reorientación de la política económica en América Latina, que genera cambios profundos en la economía y la sociedad. Deben recordarse los esfuerzos realizados durante la época de la posguerra en Alemania, sobre todo por parte de Walter Eucken, para formular una teoría del orden económico y elaborar los principios relativos al ordenamiento de la economía de mercado.⁴²

Una acción orientada hacia el futuro sólo es posible cuando existen objetivos que sirvan de base para desarrollar estrategias. Contrariamente a lo que sugieren las grandes teorías de este siglo, el desarrollo no se basa en enfoques inequívocos y terminados, deducidos de una teoría. Las metas son más bien esbozos elaborados *grosso modo*, que se detallan en los discursos de los actores. Estos discursos permiten ampliar los modelos de gestión tradicionales del Estado, las organizaciones intermedias (tipo *Partido Revolucionario Institucional/PRI*) y las empresas, con un proceso de decisión jerárquico, mediante modelos de gestión basados en el diálogo. Al distribuir mejor los potenciales de creación y gestión entre actores públicos y privados, se intercambia la información, se consideran e integran intereses particulares y se crean mecanismos de solución de problemas en común, como base para los procesos de decisión con objetivos definidos. Un modelo de organización social que facilite el flujo de información rápido y la conexión de estructuras constituye un factor indispensable para la competitividad.

Para desarrollar en detalle cualquier meta - incluida la economía social de mercado en Alemania - se requiere cada vez un nuevo proceso de búsqueda, así como discursos y diálogos para considerar las cambiantes condiciones de la economía mundial y los requisitos técnicos, de organización, sociales y ecológicos. Las respuestas a los nuevos desafíos son relativamente diversas, como lo refleja por ejemplo el análisis de los estilos económicos,⁴³ o cada vez más, la diversidad de modelos neoliberales de macropolítica en América Latina. Con todo, siempre depende del consenso básico sobre la política de ordenamiento en qué medida los intereses del futuro pueden dominar sobre los intereses del presente, cuando éstos están bien organizados, y hasta qué punto se logra despertar confianza en un futuro estable, sobre todo para las empresas. Cualquier objetivo que tenga en cuenta los requisitos impuestos por la competencia internacional, la sociedad nacional y la comunidad mundial debe presentar tres dimensiones: alocación eficiente, justicia social y desarrollo sustentable. Si las reúne, contribuye a reforzar la orientación hacia el futuro y las inversiones correspondientes.

1. El único camino existente para los países en transformación y desarrollo es orientar su estrategia de crecimiento hacia el paradigma técnico-económico de los países de la OCDE y crear un aparato de producción competitivo a nivel internacional. El nuevo paradigma técnico-económico requiere una conexión entre las diferentes esferas de la economía, la administración y la sociedad - que debido a la orientación unilateral hacia el mercado interno se habían desintegrado, con excepción de las estrechas relaciones entre el Estado central y los intereses privilegiados -, así como una transformación en eficientes subsistemas sociales. En este contexto son decisivas las mesopolíticas orientadas a la localización y la competitividad. Las empresas más competitivas son las localizadas en países con mesopolíticas eficientes, que tienen en cuenta los complejos desafíos de la innovación tecnológica y la competitividad internacional a nivel micro.

Estos países no apuestan unilateralmente por la competencia entre empresas que operen de forma aislada, sino por la cooperación interempresarial e incluso por la formación de redes de cooperación en la producción y exportación. No confían en un libre comercio sin condiciones y en un Estado que simplemente establezca reglamentos y supervise. Por el contrario, amplían de forma activa las ventajas de localización y competitividad. Los nuevos requisitos técnicos y de organización y los retos de la economía mundial necesitan un Estado que actúe como impulsor, moderador y comunicador entre las empresas, sus asociaciones, el sector de investigación y las organizaciones intermedias.⁴⁴

En la primera fase de reorientación observada en América Latina las políticas de ajuste y estabilización implantadas se vieron poco afectadas por intereses particulares; en cambio, el desarrollo de la capacidad de gestión mesoeconómica exige una amplia participación por parte de los actores en la política, la investigación y la economía. Tal participación no supone solamente que los macroeconomistas neoliberales sientan mayor comprensión por los requisitos concretos que las empresas exigen a su entorno, en sus esfuerzos por ser competitivas a nivel internacional. También requiere reformas en el sistema de instituciones estatales, instituciones privadas y organizaciones intermedias, con el fin de eliminar la carga acumulada en la fase de orientación hacia el mercado interno. Esto es válido por ejemplo para la reorientación de las asociaciones sectoriales e industriales, las cámaras de comercio y los sindicatos, que hasta entonces habían sido sobre todo asociaciones de intereses, con una orientación unilateral hacia el Estado. Diversas asociaciones económicas han comenzado a ofrecer a sus socios empresariales servicios destinados a la producción y la exportación y han dado acceso a las PYMES. Particularmente en Chile se están formando sindicatos modernos. La separación de la esfera pública y privada permite establecer una línea divisoria a nivel jurídico e institucional entre el Estado y la sociedad civil; esta línea constituye una condición previa para el diálogo y la cooperación.

En América Latina, el proceso de creación de políticas mesoeconómicas para aumentar la competitividad internacional de las empresas se encuentra en su primera fase. En algunos países van surgiendo nuevas mesopolíticas orientadas a mejorar las condiciones del entorno específico de las empresas. Como ejemplos se pueden citar: el apoyo a la reestructuración de empresas (Colombia), los aportes para mejorar la estructura en cuanto al tamaño de las empresas (Brasil), la política de localización regional (Chile), los efectos de demostración a través de la creación de PYMES competitivas en nuevos sectores de exportación (Chile), los programas de capacitación para expertos y ejecutivos (Colombia), la aplicación de un proteccionismo selectivo por un tiempo limitado para facilitar el proceso de adaptación de los sectores tecnológicos expansivos, sobre todo en la industria informática (Brasil), así como la promoción estatal de las exportaciones e inversiones (Chile, Uruguay).

En prácticamente todos los países se hacen esfuerzos para reducir los costos de mano de obra, materias primas, energía, transporte y comunicación. Las estrategias para bajar los costos son diferentes en intensidad. En Uruguay, por ejemplo, la presión fiscal se mantiene alta para las empresas; la mano de obra sigue siendo cara si se compara a nivel regional, sobre todo por los altos costos laborales de carácter complementario. En la mayoría de los países continúa reduciéndose la cuota estatal y está mejorando la calidad de los servicios públicos, por ejemplo en el caso de los trámites de exportación.

Además, la infraestructura física, marcada por la larga orientación hacia el mercado interno, se está ajustando a las necesidades de las empresas de exportación. Se están efectuando altas inversiones en el sector de telecomunicación privatizado, apoyadas, en el caso del Brasil, por un amplio programa público. Se está perfilando una asociación intrarregional e internacional.

Aumenta el número de países que se esfuerzan por adecuar mejor el sistema educativo a las necesidades de la economía. Incluso en situaciones de bajo crecimiento económico, sobre todo en México, existe una carencia de mano de obra adecuadamente cualificada. Para aumentar su oferta se reforman y amplían los programas de capacitación y perfeccionamiento. Las empresas de los sectores con altas exportaciones muestran interés en participar en la confección de programas de capacitación técnico-profesional. En algunos casos participan en la financiación de centros de capacitación. Los actores públicos y privados cooperan en mayor medida que en el pasado en la ampliación de las instituciones tecnológicas y de investigación. Se presta más atención a la enseñanza básica que antes, dado que su rentabilidad es la más alta entre todas las inversiones realizadas en educación. Se ha iniciado un proceso de reforma del sector universitario, por ejemplo en Uruguay. La disposición a estudiar informática o biotecnología ha aumentado en toda América Latina.

La falta de programas diferenciados de fomento a la economía muestra hasta qué punto se desestiman todavía las aportaciones de la mesopolítica: en Alemania se dispone de programas de fomento ofrecidos por la UE, el Estado central, las administraciones de los Estados Federados y los municipios: ayuda para la creación de empresas, ayudas a la innovación, la financiación y la asesoría; promoción de la investigación y el desarrollo. Además existen programas especiales, por ejemplo: centros tecnológicos, de innovación o creación de empresas; ayudas a la política laboral y la creación de empleo; promoción de ventas, fomento a la economía externa, garantías a la exportación, subsidios para la participación en ferias, fomento de la asesoría en la exportación, sobre todo para las PYMEs. En el caso de los países latinoamericanos, incluso el desarrollo de políticas e instituciones para promover la exportación se encuentra en una primera fase.⁴⁵ Lo mismo ocurre con el apoyo a los inversionistas nacionales y extranjeros para conseguir una localización adecuada. El Brasil ha confeccionado un programa ambicioso denominado Política industrial, tecnológica y de economía externa 1995 - 1999, para incrementar los gastos públicos y privados en investigación y tecnología del 0,7% al 1,5% del PIB en el año 2000, y para aumentar las exportaciones industriales de 25 mil millones en 1994 a 42 mil millones de US \$ en 1999 así como la exportación total de 44 a 65 mil millones de US \$. Las iniciativas de las empresas en sectores intensivos en tecnología serán apoyadas sobre todo mediante el mejoramiento del entorno empresarial.⁴⁶

El desarrollo continuo de las mesopolíticas es importante para apoyar las estrategias ofensivas de las PYMEs y aumentar el número de empresas exportadoras estables. Tras el largo período de sustitución de las importaciones y el proceso de ajuste en los años 90, existen en América Latina numerosas PYMEs aptas para exportar, que podrían convertirse en empresas exportadoras duraderas si se aplicara un programa de fomento a la exportación orientado a: reducir las desventajas específicas, intensificar la asociación productiva y comercial - por ejemplo mediante la formación de *joint-ventures* para

suministros al exterior - y fortalecer las organizaciones de exportación (empresas comercializadoras, consorcios de exportación). La creación de una red densa de empresas de servicios a la producción y exportación requiere la iniciativa y el apoyo del Estado, tal como ocurre en los países de la OCDE. En América Latina, las empresas que durante el período de orientación hacia el mercado interno recurrían solamente a sus propios departamentos de servicios, ceden funciones a empresas privadas especializadas en este campo. La separación y posterior formación de empresas independientes (*splintering*) incrementa también el número de empresas privadas de servicios. A esta tendencia contribuye además el traslado de servicios a las empresas privadas en el marco de la desregulación, la racionalización y la privatización del sector público. El fomento sigue siendo importante ya que las empresas orientadas a la exportación necesitan una serie de servicios complementarios cada vez más compleja.

El modelo de crecimiento dirigido unilateralmente hacia el mercado interno destruyó los recursos administrativos e institucionales de la sociedad y limitó el margen de acción del Estado nacional. Por ello, las instituciones y organizaciones deben someterse a un proceso de racionalización y aprendizaje similar al recorrido por las empresas. El objetivo es aumentar la capacidad de las instituciones financieras para movilizar el ahorro privado nacional, de las instituciones regionales y comunales para mejorar las condiciones de localización mediante redes de cooperación públicas y privadas, así como de las instituciones públicas y privadas para crear estructuras de entorno eficaces para las empresas, por ejemplo: empresas de servicios que las apoyen e instituciones tecnológicas y de investigación. Dado que el comportamiento cooperativo requiere una fase de prácticas para funcionar, América Latina se demorará mucho tiempo en desarrollar de manera no burocrática, flexible y creativa las ventajas competitivas nacionales a nivel meso, que permitan a las empresas integrarse en un entorno enfocado a la innovación y la competitividad. El proceso también será largo porque los conocimientos y la información como factores de producción requieren altas inversiones y generadores profesionales de know how.

Habrá que desarrollar un conjunto de políticas mesoeconómicas orientado en el contexto regional y nacional específico, así como en las respectivas prioridades de crecimiento y desarrollo y que sea además bajo en costos. Las prestaciones anticipadas a nivel meso son más importantes que las políticas para aumentar el consumo - exceptuando las políticas sociales a favor de los grupos más pobres de la población. La entrada neta de capitales privados (1990 - 1994: casi 70 mil millones en inversiones extranjeras directas y 93 mil millones de US \$ en inversiones de cartera) ha sido utilizada sobre todo para financiar el incremento del consumo. La tasa de consumo macroeconómica, es decir la participación de los gastos de consumo en el PIB a precios de mercado, subió en un 2,5%.⁴⁷ *Freed from the scourge of inflation, Latin Americans were going on a consumption binge, buying consumer durables that they had long hankered after.*⁴⁸ En el este y sureste asiático, por el contrario, el capital entrante fue utilizado para aumentar el nivel de inversiones. La baja tasa de ahorro interior bruto (del 15% al 20% del PIB) y la tasa de inversión interior bruta de apenas el 20% (Chile: aprox. 27%; los países del este y sureste asiático: a menudo más del 30%; Singapur: 44%) así como una alta tasa de consumo acompañada por una baja inversión en el entorno social, caracterizan un capitalismo temprano e inmaduro, que sólo puede avanzar lentamente hacia una estructura industrial y de exportación compleja.

2. Durante el período de orientación hacia el mercado interno, aumentó la brecha entre el sector productivo y social moderno - comparado a nivel nacional - y el resto de la economía y sociedad. Este fenómeno, denominado por los representantes de los teoremas de dependencia heterogeneidad estructural, tiene muchas causas: alto crecimiento demográfico, especialmente de los segmentos pobres, renuncia a movilizar los recursos humanos, tasas regresivas de crecimiento industrial y una política social que favorecía unilateralmente a los grupos organizados dentro de la población. Durante la crisis observada a partir de 1982, el sector informal urbano creció incluso con mayor rapidez que antes. En el marco de la nueva política económica, la capacidad de absorción del sector formal sólo aumenta lentamente: quiebran las empresas ineficientes. Durante el proceso de racionalización, particularmente de las empresas privatizadas y del sector público, un gran número de personas pierde su empleo. Esta tendencia se debe también al uso de nuevas tecnologías y al incremento de la productividad. Además, el sector de materias primas y las industrias relacionadas con éste son intensivos en capital. Sólo en determinados sectores de la agricultura se está creando un número importante de puestos de trabajo, por ejemplo en Chile, para trabajadores migrantes.

Para reducir la cesantía, el subempleo y la pobreza, es indispensable aplicar políticas que garanticen un alto y permanente crecimiento económico. Sólo una tasa de crecimiento de más del 6% anual durante varios años genera, cuando es precedida por una reducción del crecimiento demográfico - como lo muestra el caso de Chile -, efectos de *trickle-down*.⁴⁹ La reducción de las tasas de cesantía y subempleo y el aumento de los salarios conducen lentamente al aumento de la prosperidad en la mayoría de la población. En algunos países se hacen esfuerzos para mejorar la situación de los grupos de la población que viven en extrema pobreza mediante programas de creación de empleo, políticas de educación y salud destinadas a este sector, construcción de viviendas sociales y nuevos sistemas de seguridad social más flexibles. Sin embargo, son pocas en general las iniciativas para buscar un equilibrio entre la dinámica del mercado y el principio de rendimiento, por un lado, y la redistribución de los beneficios entre los grupos sociales desfavorecidos, por otro. En el próximo futuro se establecerá a lo sumo un sistema de seguridad social mínimo, con grandes déficits de cobertura. Una de las causas es que el modelo de crecimiento requiere sólo puntualmente una cualificación relativamente alta de los recursos humanos.

En el próximo tiempo, la promoción de la igualdad de oportunidades y las inversiones en recursos humanos deberían ocupar un puesto destacado en la región. Son muy limitadas las posibilidades de aumentar los salarios y, como consecuencia, el consumo, así como de lograr una distribución más justa del ingreso mediante políticas sociales. La necesidad de mejorar la competitividad se incrementa también por el hecho de que los países industrializados reduzcan las prestaciones sociales. El modelo de crecimiento existente en la región no permite desarrollar un sistema de relaciones laborales en las empresas y de bienestar estatal como el creado en la época de la posguerra en la República Federal de Alemania y el Japón. Además, el compromiso social no puede orientarse en una tradición propia de Estado social que estimule la igualdad de oportunidades, el espíritu de servicio público y la solidaridad. Por tanto, para una gran parte de la población, seguirán siendo mínimas las posibilidades de mejorar su situación en una medida notable. Vagas esperanzas pero no las únicas que existen son la presión ejercida por el mercado mundial, el mercado en general y la reforma del

Estado, las instituciones democráticas, la nueva política social y quizás nuevos actores políticos y económicos, pero sobre todo los aportes propios a la creación de grupos de interés.

Es positiva la nueva disposición de muchos actores a ejercer una mayor influencia sobre las variables lentas. Cuando el crecimiento demográfico sobrepasa el 2% anual, es prácticamente imposible poner a disposición de la población los servicios sociales necesarios. Si estos servicios se expanden con mucha rapidez, suele bajar la calidad. En los pequeños países pobres, como Honduras, con un crecimiento demográfico del 3,3% anual, donde los grupos de la población más pobres crecen por encima de la media, la irresponsabilidad política conduce a una catástrofe social. El descenso del crecimiento demográfico medio al año en los países adelantados (1993 - 2000: 1,2% en la Argentina, 1,5% en Chile y 1,6% en el Brasil), el nuevo desarrollo del sector agrario, dirigido en mayor medida a la exportación, así como la mayor conexión territorial y funcional de los centros de aglomeración industrial contribuyen a reducir las migraciones de las zonas rurales a las zonas urbanas. El descenso del crecimiento demográfico observado desde hace algunos años y la consiguiente reducción del potencial de mano de obra pueden hacer que mejore lentamente la situación del mercado laboral, sobre todo en los países del Cono Sur.

3. Pese al nuevo interés en temas ambientales y a alentadoras iniciativas en Chile o el Brasil, la protección del medio ambiente y de los recursos naturales se encuentra todavía en los comienzos. Faltan en particular nuevas metas industriales para una economía compatible con el medio ambiente e instituciones de monitoreo eficientes.⁵⁰ Es cierto que la racionalización y el uso de nuevas tecnologías incrementan la eficiencia de la mano de obra y el capital. Pero, al mismo tiempo, aumentan con rapidez la sobreexplotación de los recursos naturales y la contaminación debido a: explotación masiva de los recursos naturales para la exportación (sobreexplotación de pastos, tala de bosques nativos, sobreexplotación del mar, uso ilimitado de productos químicos en la agricultura, residuos de metal pesado en el sector minero), alto consumo de agua, baja eficiencia energética así como una rapidísima motorización, combinada con el descuido del transporte ferroviario urbano e interurbano. El continuo y rápido aumento de la deuda externa, el crecimiento demográfico y, en parte, la creciente presión social ejercida desde abajo contribuyen a que el logro de un alto crecimiento económico se convierta poco a poco en el tema predominante.⁵¹

Ante el modelo de crecimiento basado en la explotación de materias primas, es particularmente difícil el camino que lleva desde el capitalismo salvaje - el cual afecta considerablemente a las bases naturales de la vida, aun aprovechando los potenciales de racionalización - hasta la inserción tecnológico-industrial en el mercado mundial, basada en un enfoque de sustentabilidad que limite gradualmente la contaminación del medio ambiente y la destrucción de la naturaleza. Frente a la falta de capacidad de innovación tecnológica, se trata en primer lugar de transferir know-how medioambiental desde los países industrializados. En este momento existen pocas iniciativas para elaborar en América Latina tecnologías y métodos de producción más limpios. Es positivo que los inversionistas nacionales y extranjeros aspiren, cada vez más, a alcanzar un nivel técnico y de organización comparable al de los países industrializados. De esta manera crecen también las posibilidades de obtener básicamente estándares medioambientales equiva-

lentes. Como es natural, este objetivo supone también una voluntad política y la necesaria regulación.

Conclusiones: Primeros pasos hacia la competitividad en el mercado mundial, actores poco orientados hacia el futuro, optimismo prudente

1. La macropolítica neoliberal enfoca el crecimiento económico y el desarrollo social en América Latina hacia una nueva dirección. Desencadena procesos de ajuste y reforma en la economía y la sociedad. El avance de la política económica y otras políticas que permitan aplicar un modelo de crecimiento y desarrollo complejo, requiere actores especialmente capaces y eficientes que no se rijan por las teorías de moda del momento, es decir por simples dogmas, sino ante todo por los intereses de crecimiento y desarrollo nacionales y regionales.

He aquí el problema político de América Latina: por un lado, existen estructuras de poder autoritarias pero flexibles que permiten la asimilación y cooptación y, por el otro, se ha descompuesto la sociedad en los últimos decenios, a causa de los masivos movimientos migratorios y del estancamiento económico. El efecto recíproco es evidente: debido a sus privilegios distributivo-rentistas, los actores políticos y económicos, prestan sobre todo atención al presente. Desatienden la integración social, pendiente en Perú y Guatemala desde hace siglos. Aceptan que 212 de los 460 millones de personas de la región vivan en la pobreza. La mayor concentración de capital e ingresos a nivel mundial favorece un modelo de valores poco eficaz, así como políticas económicas orientadas a *soft options* que se suceden constantemente: exportación de materias primas, sustitución de importaciones industriales, alto endeudamiento interno y externo y, en el último tiempo, de nuevo la exportación de materias primas, aunque esta vez con más x. Los principales actores se ponen de acuerdo con las fuerzas políticas respectivas. A las capas medias y bajas en desintegración, que sólo se articulan con dificultad, se les suelen conceder como mucho regalos populistas.

La falta de capital no constituye, a pesar del endeudamiento externo, el principal obstáculo para el crecimiento y el desarrollo. Durante décadas, el capital ha sido malgastado. Cuando existen proyectos rentables está rápidamente disponible, debido también a las altas sumas de capital de fuga - entre 150 y 300 mil millones de US \$. Es cierto que el retraso industrial se debe a insuficiencias institucionales, políticas erróneas, altos tipos de interés real y falta de una gestión competente, que, por lo demás, no excluye una confianza ciega en soluciones tecnocráticas. Sin embargo, el problema central de América Latina es la fuerte posición de actores para los que los procesos de aprendizaje a nivel técnico, social y de organización sólo tienen prioridad en segundo o tercer lugar, pues siempre tienen a disposición otras opciones.

Argentina, un país con una baja dinámica de crecimiento desde los años 50 (1950 - 1990: +0,5% al año) y con muchas crisis, constituye un caso extremo, que muestra que la tesis de los términos de intercambio de Prebisch no es apta para explicar la falta de dinámica de crecimiento. El síndrome de Argentina es el resultado de no haber destinado los ingresos en divisas, obtenidos con pocos esfuerzos, a fines relacionados con el desarrollo. Si los mayores ingresos en divisas provenientes de las exportaciones

agrarias, que parecen probables, fueran destinados a los mismos fines que lo fueron en el pasado los ingresos de las exportaciones de carne bovina y trigo, o bien las de petróleo en Venezuela, México y Ecuador, los efectos serían otra vez negativos para el desarrollo industrial, social y político: no habría desafío histórico, y se prolongaría la enfermedad latinoamericana, una opción de renta para las capas acomodadas. Las ventajas que favorecen el desarrollo de América Latina (altos ingresos en divisas provenientes de las exportaciones de materias primas y bienes industriales derivados de éstas, mercados con grandes dimensiones como consecuencia de la integración regional) podrían convertirse fácilmente en obstáculos para el desarrollo, si se ofrece a los actores la posibilidad de seguir apostando por *soft options*, es decir emplear el capital de forma ineficiente y para fines especulativos.

Un factor importante son las metas que eligen los actores: los actores del este y sureste asiático se orientan en el modelo de industrialización y competitividad japonés, mientras que muchos actores latinoamericanos se rigen por el modelo de consumo de California o Miami y las variaciones de la macroteoría neoliberal desarrolladas en las universidades estadounidenses. Despierta esperanza el hecho de que algunos actores de la fase de transición, como el Presidente Fujimori en Perú y el Presidente Cardoso en el Brasil, estén poco vinculados al *establishment* político tradicional o se hayan separado de él y que insistan en buscar una nueva orientación. Otra esperanza consiste en el hecho de que, como consecuencia de la necesidad de eficiencia impulsada por el mercado y la economía mundial así como de la acumulación de conocimientos sobre producción y exportación, surja un nuevo tipo de empresario, de ejecutivo y de tecnócrata y experto en tecnología que debilite a los actores económicos tradicionales y sus asociaciones. Será largo el camino latinoamericano hacia los *homines novi*, hacia actores que constituyan un nuevo tipo de élite, aptos para moldear el futuro y que, por operar de manera relativamente independiente, sean capaces de iniciar procesos de aprendizaje social, hacia los *empresarios con espíritu empresarial* de Schumpeter, hacia un consenso político básico que por ahora sólo existe en Chile y hacia instituciones políticas eficientes.

2. Es de suponer que no cambiarán rápidamente la política económica y el modelo de crecimiento, exceptuando tal vez el Brasil, a no ser que aumente la presión social sobre los actores políticos ejercida por la base. La estabilidad política se debe a la fuerte posición de los actores que se benefician de la fuga de capitales, la macropolítica neoliberal, la inseguridad jurídica así como de la exportación de materias primas, las inversiones de cartera y el continuo endeudamiento externo, y en los países pobres también de la cooperación al desarrollo. Además sacan provecho de las debilidades de la sociedad civil, sobre todo de la falta de dinámica en la integración social y en la autoorganización democrática. Las antiguas clases medias, la clase obrera organizada y también los partidos políticos, que adquirieron influencia durante el período de orientación hacia el mercado interno, se ven debilitados a través del nuevo modelo de crecimiento que refuerza, por ejemplo, la segmentación de las calificaciones y los mercados laborales. En las clases bajas siguen predominando estructuras de pensamiento paternalista y fatalista. La sociedad civil, particularmente en el Cono Sur, es conservadora y el liberalismo de la clase media se reduce al individuo. En Chile, la fórmula de consenso es un *neoconservatismo* que encaja con la macropolítica neoliberal, si bien, en los últimos años, ha empezado a diferenciarse el pensamiento político y económico. En los

años de transformación de la política económica, la estabilidad política era también producto del afán de buscar una alternativa al intervencionismo estatal, al desarrollo orientado hacia el mercado interno y a la introspección de la sociedad.

La integración social a través de una actividad remunerativa y sistemas de seguridad social, que en la Europa de la posguerra estuvo asegurada por el alto crecimiento económico y los avances de la productividad constituye en América Latina, en mucho menor medida, un factor de fomento de la cohesión social y las convicciones democráticas. Tampoco en el futuro existirá ni una clásica burguesía industrial de carácter nacional ni una clase obrera industrial como la que había en el sistema de producción masiva tradicional. Por esta razón tampoco se producirá una conexión tan estrecha entre las empresas y el Estado de bienestar como en la Europa de la posguerra. Los partidos políticos, asociaciones y sindicatos sólo acaban de empezar a discutir la nueva política económica y el modelo de crecimiento. Una política económica diferenciada requiere actores políticos fuertes, una nueva división del trabajo entre el Estado, las empresas y la sociedad así como nuevos pactos de crecimiento y acuerdos sociales, tal vez incluso la asociación de los actores nacionales en un corporatismo orientado a la competitividad.

Es probable que la crisis de la integración social y la participación democrática todavía esté por llegar en los países latinoamericanos, sobre todo por el rápido crecimiento del descontento con el neoliberalismo y la ineficacia del sistema político. La crisis estallará - el autor se atreve a correr el riesgo de emitir un pronóstico - cuando crezca la conciencia respecto a la desproporción entre las expectativas de consumo orientadas en el estilo de vida estadounidense y estimuladas por los medios de comunicación, por un lado, y el modelo de crecimiento simple que prevalecerá todavía un largo tiempo en muchos países, por otro, y cuando las clases medias y las capas marginadas mejoren su nivel de organización política. Por cierto, la presión política desde abajo puede ser muy útil, si no se agota en tumultos como en el pasado, y puede contribuir a la creación de modelos de crecimiento y desarrollo complejos. Los conflictos son indispensables para un desarrollo dinámico, como subraya sobre todo A.O. Hirschman.

3. Los tres modelos de crecimiento desarrollados en América Latina en este siglo (desarrollo hacia afuera, desarrollo hacia adentro, desarrollo hacia afuera más x) no constituyen de ninguna manera secuencias de un proceso de desarrollo industrial y tecnológico tardío. Es cierto que han mejorado importantes supuestos para iniciar un proceso de este tipo; tal vez uno u otro de los países avanzados de la región inicie en las próximas décadas un proceso de industrialización competitiva. Pero en la actualidad, son todavía insuficientes las condiciones endógenas. Tampoco es todavía cierto que los actores neoliberales de muchos países rompan los autobloqueos instalados en la sociedad. Con todo, la política económica de Chile y el Brasil así como la nueva dinámica existente a nivel micro en muchos países de la región, reflejan que el intento de *desatar las fuerzas del mercado, transferir más responsabilidad al sector privado y obtener un mayor crecimiento* de ningún modo ha fracasado,⁵² y esto a pesar de que el proceso de reforma ha perdido dinámica tras la primera fase radical. Sólo se creará paulatinamente el marco adecuado de una política de ordenamiento que permita que funcionen los mercados, por ejemplo mediante reformas del sistema jurídico para proteger mejor el derecho de propiedad. La gestión central, regional y municipal es muy defectuosa. Un número importante de instituciones públicas sigue operando de manera insuficiente.

Sin embargo, la nueva macropolítica ha desencadenado una fuerte dinámica a nivel micro que modifica la cultura, la organización y la gestión de las empresas. Por primera vez un número grande y creciente de empresas trata de insertarse en la economía mundial por su propia fuerza. Casi todas logran aumentar sus exportaciones cuando hacen esfuerzos por exportar y actúan cerca de los mercados y los clientes. Sobre todo las grandes empresas nacionales y extranjeras pueden absorber las desventajas competitivas originadas, por ejemplo, por un alto tipo de cambio. Las grandes empresas nacionales se han convertido en un motor potente para la inserción en el mercado mundial, a pesar de que acaba de iniciarse el proceso de aumento de la eficiencia de sus modelos de organización, la concentración en pocas competencias centrales y la orientación a los requisitos de los mercados exteriores. Las sucursales de los consorcios industriales extranjeros transmiten *know-how*, gestión y marketing industrial y tecnológico. Al especializarse en rubros orientados hacia la exportación, las grandes empresas nacionales y extranjeras crean márgenes para PYMEs subcontratadas eficientes. Se están dibujando perfiles de empresas y modelos de producción específicos - y no uniformes y globales.

Los resultados de la política económica son con frecuencia contradictorios. En el marco de las privatizaciones, por ejemplo, los monopolios estatales son muchas veces sustituidos por monopolios privados, que además exigen al Estado privilegios. Pero también existen señales que indican que la privatización contribuye a separar la esfera pública de la privada, es decir la gestión político-administrativa de la actividad empresarial. Sólo las PYMEs exportadoras sólidas podrán influir positivamente en la estructura de poder económico. Además, las empresas ya no adquieren solamente ventajas. Algunos gobiernos saben, debido a las experiencias hechas en otros países, que sólo son especialmente competitivas aquellas empresas que han de hacer frente a una fuerte competencia, a modelos de consumo diferenciados, clientes exigentes así como a requisitos estatales de seguridad y medio ambiente. Sólo en el Brasil existen primeras muestras de una política económica, industrial, tecnológica y exterior diferenciada, orientada hacia el interés nacional en fomentar una dinámica industrial y una cooperación regional estable, que facilite en particular la dinamización de industrias complejas. Sobre todo en los pequeños y medianos países sería importante concentrarse en unas pocas especializaciones sectoriales y conectarlas entre sí.

Tras seis décadas de orientación unilateral hacia el mercado interno, la dinámica de América Latina depende especialmente de si será posible poner en marcha un proceso intensivo de transferencia de *know-how* a largo plazo que cubra los diferentes aspectos del modelo de organización nacional: ¿En qué medida lograrán las empresas nacionales acercarse a los estándares técnicos y de organización internacionales? ¿Hasta qué punto contribuye la transferencia de *know-how* a nivel meso a la asociación funcional y territorial de las empresas y a la formación de *clusters* industriales y núcleos de aglomeración, es decir a la alianza de las fuerzas nacionales para orientarlas hacia la competitividad. ¿En qué medida logrará el Estado que las inversiones en los nuevos sectores con crecimiento sean atractivas para la iniciativa privada, mediante el desarrollo de la infraestructura necesaria, la cualificación y la creación de instituciones tecnológicas y de investigación, basándose en el *know-how* transferido,?

Hasta ahora la transferencia de tecnología no apunta en ningún país latinoamericano a una innovación imitativa extensa que permita un dinámico proceso de aprendizaje jurídico, político, económico, social y ecológico. Desde hace mucho tiempo ha sido válido que: *siempre es superior aquella cultura que sabe mejor aprender y que con mayor fuerza adapta lo desconocido a su propia forma de ser.*⁵³ Son decisivas la capacidad del empresariado y del Estado para buscar y seleccionar, de manera independiente, la transferencia intensa de know-how y la adaptación y la aplicación de estos conocimientos. Sólo ellos permiten orientar el modelo de crecimiento hacia la industrialización competitiva, la formación de una sociedad liberal e instituciones democráticas ancladas en ésta, así como un estilo de desarrollo sustentable.

4. Pese a que se están perfilando iniciativas para conectar los sectores, el nuevo modelo de crecimiento acentúa un desarrollo de suyo desigual, discontinuo y poco armónico entre las distintas capas sociales, sectores económicos, regiones y países. Plantea problemas difíciles en el marco nacional, por ejemplo, en cuanto a la definición del tipo de cambio y a la política relativa a la cualificación, la investigación, la tecnología y el comercio exterior. En los países latinoamericanos avanzados hay regiones y ciudades dinámicas con una política industrial y financiera bastante independiente (p.ej. en el Estado Federado de São Paulo), con políticas destinadas a fomentar la creación de un sector de servicios modernos (Rio de Janeiro) o con prestaciones sociales eficientes (como en Paraná). Sin embargo, en el interior de los países existen zonas caracterizadas por arcaicas oligarquías agrarias y zonas de catástrofe. La falta de eficiencia del gobierno y la economía de los países latinoamericanos pobres dificulta también el avance en el marco de la nueva integración.

El futuro de América Latina está en los grandes centros urbanos, donde se aglomeran la vida económica, el know-how y la prosperidad, y en sus zonas periféricas. En estos centros aumenta la voluntad política de iniciar un proceso de industrialización orientada al mercado regional y mundial. Es aquí donde se forma la base institucional para una política económica, social y medioambiental diferenciada y para mercados de capitales modernos. En los centros de aglomeración industrial puede tener éxito la combinación, bajo las condiciones específicas correspondientes, de la macropolítica con la enseñanza, la investigación, la tecnología y la economía, permitiendo de esta manera un desarrollo industrial basado en la tecnología y la productividad y eventualmente incluso en una creciente sustentabilidad. De la dinámica del Brasil y del desarrollo de una comunidad económica sudamericana dependerá el que, a largo plazo, América Latina forme parte de las regiones que constituirán una economía global multipolar, es decir que logre un nivel técnico, social y de organización a la altura de los demás espacios económicos.

En los países latinoamericanos avanzados puede producirse gradualmente una mayor homogeneización de la economía y un acercamiento de las dos dimensiones del actual modelo de crecimiento (desarrollo hacia afuera y desarrollo industrial). El nivel técnico y de organización de los centros de aglomeración industrial se acercará al nivel de otras regiones del mundo. De ahí surge la pregunta de si algunas de las singularidades regionales no tienen su origen principal en las condiciones específicas existentes en el período de 1930 - 1990 y si no perderán importancia a medida que vayan avanzando la homogeneización en el interior y el acercamiento a los rasgos generales de las economías (no a los perfiles nacionales y regionales específicos) por lo que respecta a la

organización, tecnología y relaciones laborales del capitalismo moderno. Un enfoque cuya única referencia es el *contexto de desarrollo específico que difiere del de los países industrializados*, no toma en cuenta muchas veces las causas específicas de este contexto, especialmente la larga orientación hacia el mercado interno. Algunas de las *singularidades del trabajo*⁵⁴ observables hasta ahora en América Latina están ya desapareciendo, debido al nuevo marco político-económico. Sin embargo es cierto que, como en los países de la OCDE, no existen prácticamente enfoques eficientes para resolver el problema de la escasez de empleo.

5. En los países industrializados, pierden importancia el clásico proceso de producción industrial, el Estado de bienestar keynesiano y el consenso político básico correspondiente. En el marco del crecimiento basado en la tecnología y la productividad se trata de que *las personas elaboren cada vez nuevas y más inteligentes combinaciones a partir de un sinnúmero de recursos accesibles*.⁵⁵ Está surgiendo una revolución de la eficiencia. Se discute sobre una revolución de la suficiencia, que modificaría el modelo consuntivo y de ahí el modelo de crecimiento orientado hacia una constante diferenciación del consumo. El nuevo capitalismo requiere del Estado y las empresas medios de gestión flexibles y basados en el diálogo.⁵⁶ La fuerte presión ejercida por la competencia sobre las empresas nacionales, va acompañada de un liberalismo de mayor rigor social. En los países en vías de transformación y desarrollo que son poco competitivos en el mercado mundial, se aplica, por el contrario, un capitalismo con una rígida gestión de mercado y una inversión social muy limitada. Su objetivo es la movilización de los recursos naturales - en algunos países también de los recursos humanos - para el mercado mundial y la creación de una producción industrial que se oriente principalmente hacia la demanda interna y regional. Dados los bajos salarios, esta demanda sigue siendo por el momento limitada en América Latina. Como en los períodos del primero y segundo modelo de crecimiento practicados en este siglo, se caracteriza por la alta concentración de ingresos y de patrimonio.

Sin duda alguna, para muchos países latinoamericanos, son un problema los efectos a largo plazo de la dinámica de endeudamiento. Tampoco se dispone de bajos tipos de interés a largo plazo para dinamizar el proceso de industrialización. No se entrevé un pensamiento en términos de secuencias de desarrollo con las correspondientes estrategias que originarían en cada fase modificaciones de la política económica. Por último, la experiencia enseña que es difícil cambiar el curso básico de la historia de los países y regiones. Todo ello son argumentos en contra del optimismo emitido por algunos gobiernos respecto al desarrollo y en contra del optimismo profesional exagerado de las instituciones financieras internacionales y regionales.

No obstante, se observan una nueva dinámica, una política económica con potencial de desarrollo, una revolución de la eficiencia en un número creciente de empresas y una nueva sobriedad por parte de las élites que de ningún modo exigen el *abandono radical*⁵⁷ del nuevo modelo de crecimiento. La nueva macropolítica ha originado un cambio de valores mucho más radical que en las últimas seis décadas. Refuerza la tendencia a copiar el estilo económico y de vida occidental, más exactamente el estilo norteamericano. Ultimamente, también ha aumentado en los países del MERCOSUR el interés por los modelos políticos europeos. Es cierto que el crecimiento económico

no sobrepasará en esta década el 2,5% anual; asimismo sólo existen en casos excepcionales enfoques sociales y ecológicos convincentes, al igual que en otras regiones. Dado que el nuevo modelo de crecimiento y desarrollo es más prometedor que los anteriores y crece la competencia para un desarrollo endógeno, parece realista abrigar un prudente optimismo. La cooperación al desarrollo debería apoyar las mesopolíticas competitivas, sociales y ambientales: el desarrollo del capital humano, la competencia tecnológica y PYMEs exportadoras, mecanismos funcionales para eliminar la extrema pobreza y lograr una armonización de los intereses de los grupos sociales así como políticas tecnológicas e institutos de tecnología ambiental.⁵⁸

Está claro que, por difícil que resulte, es también posible en países industrialmente atrasados movilizar el potencial nacional para la acción y el desarrollo. El margen de acción de los actores es determinado principalmente por factores endógenos, como los siguientes: su propio interés en el desarrollo y su capacidad de adquirir conocimientos, una meta orientada hacia un orden económico útil y un proceso social de aprendizaje, así como una política económica diferenciada. La competitividad internacional de las empresas depende en gran medida del desarrollo de políticas de localización y competitividad eficaces a nivel regional y nacional, de los objetivos concretos que persigan los actores públicos y privados y de la formación de grupos regionales de integración y libre comercio.

Los actores que conceden una alta prioridad al tema del desarrollo y garantizan una alta inversión social, especialmente en beneficio de las empresas, son también capaces de superar trabas endógenas al desarrollo que tienen su origen en la historia y la cultura. Para esto se requiere, junto con la voluntad política correspondiente, la adecuación al estrecho corredor en el que son posibles los procesos de recuperación del nivel industrial y tecnológico y el desarrollo de una cultura técnica. Como subraya la teoría de la transformación técnica, el progreso técnico es un proceso de evolución cultural en el cual se conectan todos los niveles y sectores de una economía nacional y del conjunto de la sociedad. La industria requiere un entorno industrial y la innovación, una cultura innovadora. En el caso de América Latina, ambas exigen un intenso y largo proceso de transferencia de *know-how*, especialmente respecto a organización y tecnología. Todo esto requiere medir con exactitud el estrecho marco de cambiantes posibilidades.

Notas

- ¹ Cifras en el texto: ONU, Statistisches Jahrbuch; Banco Mundial, Weltentwicklungsbericht; Publicaciones de la CNUCD; Banco Interamericano, Economic and Social Progress in Latin America; CEPAL, Notas sobre la Economía y el Desarrollo, diferentes años.
- ² Compárese J.A. Schumpeter, *Konjunkturzyklen*, tomo 2, Göttingen 1961, p. 1065 s.
- ³ Crítico: P. Krugmann, *Dutch Tulips and Emerging Markets*, en: *Foreign Affairs*, julio/agosto 1995, p. 28-44.
- ⁴ P.ej. E. Altvater, *Beschäftigungspolitik jenseits von Nationalstaat und "Arbeitszentriertheit"*, en: *WSI Mitteilungen*, 6/1994, p. 346-357, p. 346.
- ⁵ K. Ohmae, *The Rise of the Region State*, en: *Foreign Affairs*, N° 72, 1993/21, p. 78-87.
- ⁶ M. Wolf, *The global economy myth*, en: *Financial Times*, 13.2.1996, p. 14; compárese P. Hirst/G. Thomson, *Globalization in Question*, Blackwell 1996.
- ⁷ F. List, *Das Nationale System der Politischen Ökonomie*, Tübingen 1959, p. 33.
- ⁸ J. Fischer (Solidarität und Globalismus, en: *Der Spiegel*, N° 4, 22.1.1996, p. 97-101, p. 97) afirma por el contrario: Los espacios económicos nacionales pierden definitivamente su potencial de gestión macroeconómica en beneficio de los mercados financieros internacionales... .
- ⁹ W.A. Lewis, *The Evolution of the International Economic Order*, Princeton 1978.
- ¹⁰ M.E. Porter, *The Comparative Advantage of Nations*, New York 1990.
- ¹¹ T.W. Pogge, *Cosmopolitanism and Sovereignty*, en: *Ethics*, N° 103, oct. 1992, p. 48-75, p. 58.
- ¹² J. Habermas, *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*, Frankfurt a.M. 1992, p. 645.
- ¹³ Distribución (porcentaje) de ingresos o consumo en el Brasil 1989, grupo del 20% más bajo: 2,1, grupo del 20% más alto 67,5; Alemania, 1988: 7,0 frente a 40,3 (Banco Mundial, *Weltentwicklungsbericht 1994*, Washington, D.C., 1994, p. 258 s., tabla 30); el Brasil y Guatemala muestran la distribución de ingresos más negativa a nivel internacional.
- ¹⁴ H. Dubiel, citado según: A.O. Hirschmann, *Wieviel Gemeinsinn braucht die liberale Gesellschaft?*, en: *Leviathan* 2/94, p. 293-304, p. 295.
- ¹⁵ Compárese N. Piper, *Moral schlägt Profit*, en: *Die Zeit*, tomo 47, 1992, cuaderno 16, p. 31.
- ¹⁶ D. Weiss, *Entwicklung als Wettbewerb der Kulturen*, en: *Aus Politik und Zeitgeschichte. Suplemento del semanal Das Parlament*, 14.7.1995, p. 3-10; compárese ídem, *Entwicklungszusammenarbeit mit islamischen und islamisch geprägten Partnerländern*, MS, enero 1996, p. 9 (*El problema primordial de los países islámicos no consiste en su 'islamidad', sino en la falta de capacidad de innovación socioeconómica en su sentido más amplio*).
- ¹⁷ S.P. Huntington, *The Clash of Civilizations?*, en: *Foreign Affairs*, tomo 72, N° 3, 1993, p. 22-49.
- ¹⁸ D. Senghaas, *Über asiatische und andere Werte*, en: *Leviathan*, marzo 1995, p. 5-12, p. 10; también Eun-Jeung Lee (*Max Weber und der konfuzianische Kapitalismus*,

- en: Leviathan, N° 4, dic. 1995, p. 517-529, p. 526) advierte no atribuir el sorprendente éxito de desarrollo en el este asiático a la cultura tradicional.
- 19 P.ej. M. Agosin, Política comercial y transformación productiva, CEPAL, Santiago de Chile, 19.8.1993.
- 20 Representantes de una nueva izquierda reclaman a veces un amplio movimiento nacionalista-emancipatorio (p.ej. J. Castañeda, La utopía desarmada. Intrigas, dilemas y promesas de la izquierda en América Latina, México 1993).
- 21 P.ej. México, 1ª mitad 1995: el 83% de las exportaciones a EE.UU., el 73% de las importaciones de EE.UU.; exportaciones de bienes industriales, 1990: México 76,5%, MERCOSUR 26,4% a EE.UU.; México 7,0%, MERCOSUR 20,2% a la UE.
- 22 M. Schmid, Arbeitsteilung und Solidarität. Eine Untersuchung zu Emile Durkheims Theorie der sozialen Arbeitsteilung, en: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, año 41, N° 4, p. 619-643, p. 639.
- 23 K. Esser, Europäische Einflüsse in Lateinamerika und Formen der wirtschaftlichen Entwicklung - Zehn Thesen, en: Institut für Auslandsbeziehungen/Institut für wissenschaftliche Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern, Metzgingen 1987, p. 51-65.
- 24 Compárese S. Bolívar, Rede von Angostura, 15.2.1819, Hamburgo 1995.
- 25 D. Weiss, Entwicklung..., p. 3 s.
- 26 F. Hengsbach, Auf dem Weg zu einer neuen Wirtschaftsethik, en: Entwicklung und Zusammenarbeit, 9/1994, p. 232-234, p. 232.
- 27 Compárese T. Evers/P. von Wogau, dependencia: lateinamerikanische Beiträge zur Theorie der Unterentwicklung, en: Das Argument, N° 79, 1973, p. 404-454.
- 28 Compárese Banco Interamericano, Economic and Social Progress in Latin America, 1995 Report, Overcoming Volatility, p. 189-256.
- 29 Compárese B. Kosacoff, El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación, Buenos Aires 1993; tamaño promedio de las empresas en América Latina: 1/10 del tamaño de las empresas de la OCDE, menos de 15 de empleados en el 80% de las empresas; sin embargo, en Europa trabajan más personas en empresas de hasta 10 empleados que en empresas de más de 500 empleados.
- 30 M.E. Cardero G./C. Rock de S., América Latina en el nuevo entorno internacional, en: Comercio Exterior, tomo 45, N° 8, México, agosto 1995, p. 573-579, p. 576.
- 31 McKinsey + Co, Inc., Latin American Productivity, Washington, D.C., junio 1994, p. 1b, exhibit 1.
- 32 P.ej. H. Schmitz, Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster, Institute of Development Studies, Brighton, sept. 1993.
- 33 P.ej. A. Salomón, Perfil de la industria electrónica, en: Comercio Exterior, tomo 45, N° 8, México, agosto 1995, p. 580-584; R. Schware/P. Kimberley, Information Technology and National Trade Facilitation. Guide to Best Practice, World Bank Technical Paper, N° 317, Washington, D.C., nov. 1995, p. 37 ss. (Estudios sobre los casos de la Argentina, el Brasil, Chile y México).
- 34 Compárese P. Evans, Embedded Autonomy. State and Industrial Transformation, Princeton, N.J., 1995, p. 99 ss.
- 35 Idem, p. 185 ss. (p.ej. PROCOMP, una empresa existente desde 1985).
- 36 C. Véliz, The Centralist Tradition of Latin America, Princeton 1980, p. 303.
- 37 C. Montero, La evolución del empresariado chileno: surge un nuevo actor?, en: CIEPLAN, Colección Estudios, N° 30, dic. 1990, p. 91-122.

- 38 K. Esser, *Nationaler Wettbewerbsvorteil und regionale Integration in Lateinamerika*, Berlín 1996.
- 39 La agricultura, los sectores minero, maderero y pesquero participaron en 1990 con un 85,2% en las exportaciones (valor) de Chile, en 1970 con un 89,2%; las exportaciones de cobre participaron en 1990 con un 45,6%, 1970 con un 75,6% en las exportaciones (P. Meller, *La apertura comercial chilena: lecciones de política*, en: CIEPLAN, Colección Estudios, N° 35, septiembre 1992, p. 9-54, p. 39); se proyecta un crecimiento de 40 millones (1994) a 400 millones de US \$ (2000) para las exportaciones de la nueva industria de muebles.
- 40 La participación de las exportaciones asiáticas en el comercio exterior chileno subió entre 1990 y 1994 del 26% al 32%, las importaciones aumentaron del 14% al 19% (cifras de la CEPAL).
- 41 R. Dahrendorf, *Pfade aus Utopia. Zu einer Neuorientierung der soziologischen Analyse*, en: H. Albert (ed.), *Theorie und Umwelt*, Tübingen 1964, p. 331-350, p. 344 ss.
- 42 P.ej. W. Eucken, *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Tübingen 1990.
- 43 P.ej. B. Schefold, *Wirtschaftsstile*, 2 tomos, Frankfurt a.M., diciembre 1994 y febrero 1995.
- 44 Compárese K. Esser/W. Hillebrand/D. Messner/J. Meyer-Stamer, *Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development*, GDI Book Series N° 7, London 1996.
- 45 K. Esser et. al., *Nuevas tendencias del fomento a la exportación. Exigencias al concepto y a los instrumentos. El ejemplo de Uruguay*, Instituto Alemán de Desarrollo/IAD, Berlín 1995.
- 46 Governo Fernando Henrique Cardoso, *Política industrial, tecnología e de comercio exterior. Reestruturação e expansão competitivas do sistema industrial brasileiro, 1995 - 1999*, sin indicación.
- 47 D. Brand/T. Röhm, *Ursachen und Konsequenzen der mexikanischen Währungskrise*, en: ifo Schnelldienst, 7/95, p. 20-29, p. 26.
- 48 *The Economist*, 9.12.1995, *A Survey of Latin American Finance*, p. 6; compárese S. Edwards, *Crisis and Reform in Latin America, From Despair to Hope*, New York 1995.
- Lo confirman los datos estadísticos del gobierno y de instituciones independientes para el período a partir de 1990; p.ej.: mayo de 1994 - mayo de 1995: salarios reales +4,2%, cesantía -0,3% (del 5,9% al 5,6%), pobreza 1992 32,8%, 1995 28,5% (-4,3%), extrema pobreza 1992 8,9%, 1995 8% (-0,9%), ayuda mensual para 0,6 millones de personas de este grupo: aprox. 100 DM, la tasa de mortalidad infantil bajó de 33 a 14,3 por cada mil niños entre 1980 y 1992. La proporción de los niños subalimentados se redujo del 8,8% al 5,3% entre 1982 y 1993.
- 50 F. Meyer-Krahmer, *Industrielle Leitbilder*, en: H.W. Levi/B. Danzer (eds.), *Umweltverträgliches Wirtschaften. Von der Utopie zum operativen Ziel*, Stuttgart 1995, p. 23-36.
- 51 Sin duda alguna, el crecimiento sólo no es capaz de resolver los problemas sociales centrales; sin embargo, sin crecimiento los problemas esenciales de la política de empleo, social y de distribución tendrían un carácter más dramático. (M. Helfert, *Nachhaltige, zukunftsfähige Entwicklung*, en: WSI Mitteilungen 4/1995, p. 217-219, p. 219).

- ⁵² B. Fischer, La liberalización económica y el Estado, en: Desarrollo y Cooperación, 2/92, p. 10-11.
- ⁵³ K. Schefold, Die Griechen und ihre Nachbarn, en: Propyläen Kunstgeschichte, tomo I, Berlín 1984, p. 11-149, p. 17.
- ⁵⁴ R. Dombois/L. Pries, Arbeitssoziologie in Lateinamerika und Westeuropa, en: Soziale Welt, tomo 45, 1994, p. 411-429, p. 426.
- ⁵⁵ R. Reich, Die neue Weltwirtschaft, Berlín 1993, p. 207 ss., p. 252 ss.
- ⁵⁶ Compárese D. Messner, Die Netzwerkgesellschaft. Wirtschaftliche Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit als Probleme gesellschaftlicher Steuerung, IAD, Colonia 1995.
- ⁵⁷ Así de manera irreflexiva, sin oferta constructiva: K. Meschkat, Rezension zu E. Römpczyk, Chile - Modell auf Ton, Bad Honnef 1994; en: FES, Internationale Politik und Gesellschaft, 3/95, p. 32
- ⁵⁸ Compárese K. Esser/W. Hillebrand/J. Meyer-Stamer, Entwicklungspolitische Zusammenarbeit mit den fortgeschrittenen Ländern Lateinamerikas, Berlín 1995.

MESA REDONDA

Erschienenene Hefte / Cuadernos publicados:

1. LOPEZ-CASERO, Francisco
La agrociedad mediterránea en una comparación intercultural. Enfoque para un proyecto de investigación (1985)
2. BERNECKER, Walther L.
Foreign Interests, Tariff Policy and Early Industrialization in México 1821-1848 (1985)
3. SCHEERER, Thomas M.
La sangre y el papel - Eine Vorstudie zur Lyrik des Argentiniers Juan German (Juli 1985)
4. SOCOLOW, Susan Migden
Acceptable Partners: Marriage Choice in Colonial Argentina 1778-1810 (1987)
5. OSTERMANN, Heinz-Jürgen
Soziale Konsequenzen anhaltend hoher Inflation in Argentinien, Bolivien und Brasilien (September 1987)
6. LÓPEZ-CASERO, Francisco
Desarrollo de la burguesía en Colombia. El caso antioqueño y su aportación al sistema nacional (Januar 1988)
7. REIMANN, Helga L.
Gesellschaftliche Entwicklung und Frauenarbeit in Puerto Rico (März 1988)
8. KASSAI, Soledad Lagos de
El teatro chileno de creación colectiva - Testimonios desde Santiago 1988 (Dezember 1988)
9. KASSAI, László B.
Wirtschaftliche Stellung deutscher Industrieunternehmen in Chile. Ergebnisse einer empirischen Analyse (Januar 1989)
10. ENSIGNIA L., Jaime
El camino a la transición democrática. Chile 1989: Las elecciones presidenciales y parlamentarias (September 1989)
11. DE TORO, Alfonso
Hacia un modelo para el teatro postmoderno (März 1990)
12. GALEANO, Eduardo
Notizen über die Erinnerung und das Feuer (Juli 1991)

13. ENSIGNIA L., Jaime
Chile - Sindicalismo en la transición (Juli 1991)
14. OSTERMANN, Roland
Sozialer Wandel in Spanien 1975-1992. Die sozialen Kosten des Wandels: Marginalisierung - Armut - Devianz (November 1992)
15. KOPP, Torsten
Im Teufelskreis von Marktmacht, physiokratischem Wirtschaftsstil und Wirtschaftstagnation. Die sozioökonomischen Probleme des "desarrollo endógeno" in der niederandalusischen Agrostadt Écija (März 1993)
- 1NF GINER, Salvador
La Modernización de la Europa Meridional. Una Interpretación Sociológica (März 1995)
- 2NF HOFFMANN, Karl-Dieter
Ökonomischer Fortschritt und soziale Marginalisierung: Die historische Genese des brasilianischen Wachstums- und Entwicklungsmodells. Eine Skizze (November 1995)
- 3NF KOHUT, Karl/MERTINS, Günter
Cuba en 1995. Un diálogo entre investigadores alemanes y cubanos (November 1995)
- 4NF LEWIS, Colin M.
The Argentine: from economic growth to economic retardation (1850s - 1980s). A review of the economic and social history literature (September 1996)
- 5NF ESSER, Klaus
¿Son competitivos los países latinoamericanos en el mercado mundial? Crecientes desafíos, difíciles respuestas (November 1996)
- 6NF GOETZE, Dieter
Cambios actuales en las relaciones de género en España (Dezember 1996)







